



**FACULTAD DE POSTGRADO
TESIS DE POSTGRADO**

**MODELO DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PARA LA
ADQUISICIÓN DE VIVIENDA PARA ESTUDIANTES DE
POSTGRADO UNITEC CAMPUS TEGUCIGALPA.**

SUSTENTADO POR:

**HÉCTOR VIRGILIO MARTÍNEZ LOZANO
TULIO ANDRÉS MARTÍNEZ AMAYA**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL
MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

TEGUCIGALPA, M.D.C, HONDURAS, C.A.

DICIEMBRE 2014

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVE REYES

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

DESIREE TEJADA

**ESTUDIO DE ACCESO A VIVIENDA PARA ESTUDIANTES DE
POST GRADO UNITEC CAMPUS TEGUCIGALPA**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL
MÁSTER EN ADMINISTRACION DE PROYECTOS**

**ASESOR TEMÁTICO
DARWIN BUESO**

**ASESOR METODOLÓGICO
ELOISA RODRIGUEZ**

**MIEMBROS COMISIÓN EVALUADORA:
JOSÉ TRANCITO MEJÍA
JORGE CENTENO**

MODELO DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA PARA ESTUDIANTES DE POSTGRADO UNITEC CAMPUS TEGUCIGALPA.

Autores:

Héctor Virgilio Martínez Lozano

Tulio Andrés Martínez Amaya

Resumen:

El presente estudio realizado entre los Estudiantes Posgrado Unitec, campus Tegucigalpa (EPU), buscaba establecer una propuesta económica, de características habitacionales bajo las cuales los EPU puedan solucionar su problema de vivienda, en base a esto la investigación requirió de entrevistas a estudiantes, instituciones financieras y entes relacionados al tema, grupo focal, encuestas e historias de vida a los EPU.

Lo anterior nos dio un panorama claro de las características de vivienda que los EPU consideran adecuada en base a su capacidad de pago. Es de hacer notar que existen indicadores interesantes, los cuales sirven de motivadores a los EPU al momento de comprar vivienda, por ejemplo el mayor interés y búsqueda de vivienda entre aquellos que inician a formar su familia, además las mujeres toman ventaja con respecto a los hombres en el tema, ello debido al fortalecimiento de sentimientos de seguridad y superación.

Lo mencionado nos llevó a la creación de una plataforma APP, misma que funciona como respuesta a las posibles soluciones que un estudiante en base a su capacidad de pago real puede optar.

Además se propone a la universidad en primer lugar, la creación de una cultura de ahorro para los estudiantes, esto en busca de capacidad para pago de primas obligatorias, y número dos, como representante de sociedad civil, promover la creación de una ley real de vivienda, que beneficie al comprador final, evitando las excesivas ganancias que hoy en día nadie regula.

ABSTRACT

STUDY OF ACCESS TO HOUSING FOR GRADUATE STUDENTS UNITEC CAMPUS TEGUCIGALPA.

Author:

Tulio Andrés Martínez Amaya

Héctor Virgilio Martínez Lozano

Summary:

This study among graduate students Unitec Campus Tegucigalpa (GSU), sought to establish an economic proposal of housing characteristics under which the GSU can solve their housing problem, based on this research interviews with students was required, institutions financial and entities related to the topic, focus groups, surveys and life histories of the GSU.

This gave us a clear picture of the characteristics of housing that GSU considered appropriate based on their ability to pay. It should be noted that there are interesting indicators to GSU when buying property, for example the awareness and finding housing among those who start their family, besides women take advantage over the men in the field, this due to the strengthening of security and overcoming feelings.

Mentions this led us to the creation of an APP platform, it works in response to possible solutions to a student based on their real capacity to pay may choose.

It is also proposed to college first, the creation of savings culture for students seeking this capability to pay required premiums; and number two, as representative of civil society, promoting the creation of a real iaw housing, benefiting the final buyer, avoiding excessive profits that nobody regulates.

DEDICATORIA

A mi querida esposa Claudia Clarissa Elvir Velásquez, a mis hijos Andrés Josué y Tulio Sebastián Martínez Elvir, que a diario me brindaron su amor, comprensión y apoyo para culminar este proyecto.

TULIO ANDRES MARTINEZ AMAYA

DEDICATORIA

**A mis padres Héctor Virgilio Martínez y Julia Yolanda Lozano Martínez
pues es gracias a ellos que llego a esta etapa de mi vida, gracias
porque a diario me brindaron su amor, comprensión y apoyo.**

HECTOR VIRGILIO MARTINEZ LOZANO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Dios Padre, que me ha permitido llegar hasta el día de hoy y poder culminar este logro personal, como lo es mi Maestría de Administración de Proyectos.

Agradezco a mi querida esposa Claudia Clarissa Elvir por el apoyo especial que me ha dado, y por animarme a seguir adelante en todo momento.

Agradezco a mis dos hijos Andrés Josué y Tulio Sebastián Martínez Elvir que son el motor de mi vida, y haber comprendido el tiempo de calidad que no pude darles en estos momentos.

Agradezco a mis padres Carlos Tulio Martínez y Nevay Amaya que han sido mi ejemplo en mi vida para lograr con éxito de todos los objetivos que me propongo.

Agradezco a UNITEC por haber brindado el apoyo, en momentos difíciles siempre estuvieron de mi lado, a mis Catedráticos, a mi Asesor Temático Doctora Eloísa Rodríguez y a mi Asesor Metodológico Darwing Bueso.

TULIO ANDRES MARTINEZ AMAYA

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios Padre quien me dio vida y la posibilidad de seguir mis estudios al día de hoy, de la mano de una familia ejemplar, padres y hermanos de los cuales aprendí el significado de esfuerzo y seguir adelante, a mi esposa y mi hija, quienes diario me motivan a poder dar lo mejor de mí en cada una de las empresas que emprendemos, a mis compañeros de cada uno de los años que me llevaron hasta este feliz término, y que cruzaron en mi vida para ayudarme a ser una mejor persona de la que antes era, gracias a mis maestros que con paciencia y dedicación cultivan la mente de cada uno de los estudiantes que llegan a ser su responsabilidad.

Gracias a la Universidad por crear estas plataformas que buscan el fortalecimiento de la sociedad para bien de nuestro país.

HECTOR VIRGILIO MARTINEZ LOZANO

ÍNDICE

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	6
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	6
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	8
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA APLICADA.....	19
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	19
3.1.1 LA MATRIZ METODOLÓGICA.....	19
3.1.2 HIPÓTESIS.....	20
3.2 ENFOQUES Y MÉTODOS.....	20
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
3.3.1 FASES DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
3.3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	22
3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS.....	24

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS.....	24
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	25
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	26
4.1 ENCUESTAS A LOS EPU.....	26
4.1.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS ENCUESTA.....	26
4.2 ENTREVISTAS.....	32
4.2.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS INJUPEMP.....	32
4.2.2 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS AMDC.....	34
4.2.3 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS CHICO.....	35
4.2.4 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS CONVIVIENDA.....	36
4.3 GRUPO FOCAL.....	38
4.3.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS GRUPO FOCAL.....	38
4.4 HISTORIAS DEN VIDA.....	38
4.4.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS HISTORIA No 1.....	38
4.4.2 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS HISTORIA No 2.....	40
4.5 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	41
4.5.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS COOPERATIVA ELGA.....	41
4.5.2 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS COOPERTAIVA SAGRADA FAMILIA.....	42
4.5.3 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS BANCO FICOSHA.....	43
4.5.4 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS BAC CREDOMATIC.....	45
4.5.5 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS BANCO DAVIVIENDA.....	46

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	48
5.1 CONCLUSIONES.....	48
5.2 RECOMENDACIONES.....	49
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	50
6.1 SOLUCIONES HABITACIONALES EPU.....	50
6.2 INTRODUCCIÓN.....	50
6.3 APP.....	51
BIBLIOGRAFÍA.....	56
ANEXOS.....	58

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

La presente Investigación constituye un estudio realizado a los estudiantes de Postgrado de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) Campus Tegucigalpa, sobre el problema de acceso a una vivienda que satisfaga las necesidades esenciales de cada ser humano, y que en este momento representa, a pesar de contar con un trabajo y cierta capacidad económica una de sus mayores dificultades y carencias.

El capítulo I describe el planteamiento del problema donde se define el grave problema que tienen las personas en el Distrito Central para poder acceder a la compra de una vivienda. Adicionalmente se formulan las preguntas de investigación, se definen los objetivos y se justifica la investigación realizada.

El capítulo II a través del marco teórico fundamentamos nuestra Investigación, relacionando nuestro estudio con información relevante al tema, la cual nos sirve de línea a seguir para nuestra investigación.

El Capítulo III describe la metodología utilizada para la Investigación que se realizó por medio de un enfoque mixto cuali-cauntitativo.

Se aplicaron encuestas a los estudiantes de Post grado de Unitec para recabar información a su tenencia o no de una vivienda, capacidad de pago y endeudamiento, además de las necesidades a cubrir al momento de compra de vivienda, asimismo se realizaron entrevista estructuradas y semi estructuras a los diferentes Instituciones financieras que prestan servicios de préstamos hipotecarios, además hubieron entrevistas con Instituciones ligadas al tema de construcción de viviendas.

El Capítulo IV presenta y analiza los resultados de los diferentes datos recolectados en la investigación, y que nos sirvieron para conocer el tema investigado y buscar las posibles soluciones.

El Capítulo V brinda las conclusiones a las que hemos llegado en base a la investigación hecha, asimismo hacemos diversas recomendaciones para obtener mejoras y brindar mejores oportunidades de obtener una vivienda para los EPU.

El Capítulo VI contiene una aplicación creada, destinada para mejorar las posibilidades de que un EPU obtenga la información necesaria para que accedan a un financiamiento para la compra de una vivienda.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

La Organización de las Naciones Unidas firmo la carta de intenciones de Derechos Humanos, en San Francisco año 1948, uno de sus principales objetivos fue reafirmar la fe en los derechos fundamentales del hombre como ser humano. Aquí se afirma que: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar y en especial la alimentación, el vestido y la vivienda...”(ONU, 1948, Art 25).

Tal cual lo indica la ONU uno de los derechos fundamentales es la vivienda. En Honduras, el acceso a la vivienda a pesar de ser una necesidad fundamental de cada individuo y familia, es una de las mayores dificultades que ha atravesado la población, desde hace muchos años, para los hondureños el acceso a vivienda es un problema sostenido que ningún gobierno a pesar de sus promesas y esfuerzos logro resolver hasta el día de hoy. Sin embargo existen esfuerzos en el sector vivienda realizados por

instituciones importantes del gobierno. Tal es el caso de BANHPROVI ¹ que para el 2013 logro una inversión en materia de vivienda por el orden de los 3,148.9 millones de lempiras en 4,337 prestamos (BANHPROVI, 2013).

Este y otros esfuerzos aún son insuficientes debido a la creciente demanda habitacional de la población, el Distrito Central al ser sector capital y la ciudad más grande del país, misma que alberga alrededor de 1, 101,942 habitantes según la Encuesta Permanente De Hogares De Propósitos Múltiples (INE, 2013), presenta serias dificultades para la población que aspira a ser dueña de su casa.

Los profesionales que están ingresando al mundo laboral tienen que chocar permanentemente con muros solidos de no acceso, de cero posibilidades y de escasas oportunidades para poder comprar su casa, no importa cuán alto sea su perfil académico o su remuneración económica, los problemas están presentes y seguirán allí mientras no hagamos los esfuerzos encaminados a resolver esta situación complicada de la sociedad. Tal es el caso de la mayoría de los estudiantes de nivel superior en el país.

Según el informe “La Educación Superior en Iberoamérica 2011”, publicado por el Centro Universitario de Desarrollo, el 77% de los graduados universitarios en Honduras para 2009 obtuvieron su grado en licenciatura. En tanto, el 15% logró su título en Grado Asociado, el 6.9% en Maestrías, el 0.7% en Especialidades y apenas un 0.1% en Doctorado. El reporte apunta además que la graduación superior aumentó un 60% entre 2005 y 2010, pasando de 9,675 egresados en 2005 a 15,526 en 2010. (Universal, 2013).

Lo anterior nos indica que para el 2010 se graduaron de maestría 1,071 estudiantes en todo el país, y los EPU nuestro segmento de estudio representa parte de este.

¹ BANHPROVI es el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda, fue creado mediante decreto Ley Numero 6-2005, el 26 de Enero del 2005, como una Institución de crédito de segundo piso, tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de los sectores productivos de financiamiento de corto, mediano y largo plazo.

Para el año 2014 los 1,300 EPU están divididos en los siguientes porcentajes:

Distribución de los EPU por Especialidades

Nombre de la Maestría	% de Estudiantes matriculados
Dirección empresarial	39%
Administración de Proyectos	18%
Finanzas	14%
Derecho Empresarial	6%
Especialidades Online	7%
Otros	16%

1.3 DEFINICION DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Es de todos conocidos que el acceso a vivienda a lo largo de los tiempos ha sido una necesidad latente en la población a nivel mundial. En el caso específico de Honduras se ha visto la necesidad de poner en entrevisto esta realidad para así analizar las posibilidades de acceso a vivienda por profesionales que inician nuevamente su vida estudiantil a nivel de estudios superiores.

Como es el caso de la realidad de cualquier país, a mayor número de habitantes la necesidad de vivienda crece, esta problemática no es ajena a los Estudiantes de postgrado de UNITEC (EPU). Específicamente el campus Tegucigalpa. Esta investigación idealiza plantear alguna manera de cierta capacidad de pago y un perfil crediticio idóneo para obtener una Vivienda.

Lastimosamente, el acceso a vivienda no es el único problema que afronta los hondureños. Además de esto, en la actualidad la realidad económica de la sociedad obliga a que todo aquel que quiera comprar casa, busque llenar ciertas necesidades como ser seguridad, Accesibilidad, espacios de recreación y un espacio íntimo e idóneo donde vivir individualmente o con su familia.

Mediante este estudio pretendemos identificar el tipo de vivienda que vaya acorde con las necesidades de este nicho de mercado y además poder identificar las diferentes formas de financiamiento para adquirirlas sea en bancos privados, Cooperativas e Instituciones públicas como el INJUPEM², considerando la que presente mayores beneficios y que esté al alcance de los estudiantes antes mencionados.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En Honduras, el tener una profesión y un trabajo digno, no asegura accesibilidad a tener vivienda propia. Existen diferentes factores que influyen en que este sueño sea prácticamente irrealizable para una gran cantidad de personas. Primordialmente el tema económico y el aspecto seguridad tienen un impacto directo en esta realidad. En busca a una respuesta a esta problemática el presente estudio, pretende encontrar posibles soluciones que beneficien de forma directa a los EPU y brinde una solución al problema habitacional.

En vista de lo anterior, nos preguntamos; ¿Cuál es la propuesta habitacional que cumple con los requisitos y estándares requeridos por los EPU Tegucigalpa?

² INJUPEMP Instituto Nacional de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados y Funcionarios del Poder Ejecutivo, fue creado mediante el Decreto 138 de 1971, que establece la Ley de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados Públicos, cuya función principal es administrar el sistema de pensiones y Jubilaciones de los empleados públicos.

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Conocer la realidad del acceso a vivienda de los EPU Campus Tegucigalpa?
2. ¿Conocer el nivel de endeudamiento que tienen los EPU?
3. ¿Cuáles son los organismos ya sea Públicos o Privados, que ofrecen soluciones al mercado habitacional del D.C.? (Háblese de Financiamiento o Proyectos existentes)
4. En base a la realidad económica de los EPU ¿identificar los modelos opcionales de vivienda, ajustada a los mejores estándares de vida?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer un método informativo que pueda satisfacer la necesidad habitacional del segmento poblacional de estudiantes de Post Grado de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), que actualmente tienen un trabajo y que encuentran dificultades para la adquisición de una Vivienda en el Distrito Central.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer la capacidad de pago de los EPU.
- Identificar el tipo de vivienda que los EPU, consideran adecuada, según su estilo de vida.

- Conocer las principales dificultades que tienen los EPU para adquirir una vivienda.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Este estudio se realiza debido a la necesidad de los EPU de conocer la información necesaria para adquirir su vivienda propia, y que para ellos aunque cuenten con un perfil académico que se puede considerar idóneo de adquirir una vivienda, la realidad es otra.

La falta de información para conocer los diferentes accesos a financiamientos, falta de conocimiento de los diferentes proyectos habitacionales existentes que reúnan los requisitos de la calidad de vida y escasos proyectos que estén dentro de la capacidad de pago de los maestrantes deja como secuela un gran mercado falto de una vivienda propia.

Así se indica en el informe de El Heraldó (2014, párr. 1):

El principal problema para promover el desarrollo habitacional en América Latina y el caribe sigue siendo la falta de financiamiento, lo que afecta, principalmente, a los sectores rurales y a los hogares de bajos ingresos que no tienen acceso al crédito de largo plazo.

Con esta investigación y con el cruce de datos adecuado dejaremos un importante compendio de detalles que pueden ser aprovechados por impulsores de proyectos o soluciones habitacionales adecuadas y consecuentes al tema, además línea de referencia a los EPU según su característica y nivel de vida.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL DÉFICIT DE VIVIENDA

La política de vivienda de Latinoamérica, no puede considerarse como un gran éxito. Las cifras oficiales muestran que el déficit de vivienda está incrementando en la mayoría de los países. Por supuesto, resolver el problema de la vivienda es un asunto difícil, y el rápido crecimiento urbano junto con los altos niveles de pobreza hacen que sea más complicado.(Gilbert, 2012, p. 1)

La vivienda adecuada debe encontrarse en un lugar que permita el acceso a las opciones de empleo, servicios de salud, centros de atención para niños, escuelas y otros servicios sociales.

De igual manera, la vivienda no debe construirse en lugares contaminados ni en la proximidad inmediata de fuentes de contaminación que afecten la salud, así como ninguna otra fuente de riesgo como ser deslizamientos, ríos, quebradas etc.

El déficit de vivienda en América latina se presenta como uno de los mayores desafíos para esta región, es un gran problema no ofrecer proyectos habitacionales que vayan acorde a las necesidades de sus habitantes, y al nivel socioeconómico que tienen sus pueblos.

“Según el relator especial de vivienda para Habitat ONU entre los años 1990 y 2000, el déficit de vivienda en América Latina aumento de 38 a 52 millones de viviendas”(Hábitat for Humanity, 2014)

Algunos interesantes esfuerzos de países de América Latina, para reducir el déficit habitacional y brindar oportunidades se han dado en países como Argentina, tomando en cuenta a profesionales de clase media, intentando con esto enfrentar la falta de oportunidades en adquisición de una vivienda y las inexistentes políticas que se mencionaron con anterioridad, así lo dice La Nación (2011), “Municipio y Provincias lanzaron un programa de viviendas para sectores medios profesionales. Los primeros

beneficiados fueron 36 Arquitectos y ya están lista de espera 200 docentes y 25 periodistas”.

Siempre Argentina trabajando en base a políticas de vivienda para profesionales ha logrado a través del Ministerio de Salud, el apoyo para profesionales médicos, tal como como lo expresa, Al aire libre (2014):

En esa oportunidad el Ministro Arias informo que” se trabaja, para que entre 2014 y el año próximo, el Instituto Provincial de la Vivienda, destine para arraigo profesional 60 viviendas, 30 para cada ciudad y que quede establecido un cupo y así facilitar la radicación de médicos en Tierra del Fuego. Ello, habida cuenta de las dificultades económicas que presentan los profesionales. También, se expuso la necesidad de implementar una normativa de carrera sanitaria”, según el propio informe de prensa emitido entonces.

Al margen de lo anterior expuesto, la falta de políticas claras de financiamiento, definitivamente es una limitante al tema en todo el contexto global, BID³ (2012) nos indica que:

Más de la mitad de las familias residentes en 41 ciudades Latinoamericanas, carecen de medios para adquirir una vivienda adecuada. Y analiza la capacidad para adquirirlas y hallando que el sueño de ser propietario aún es inalcanzable para la mayoría de la población en la región. Además por medio de una Tarjeta de calificación de asequibilidad nos indica que existen 4 factores que perjudican la obtención de una vivienda propia, insuficiencia de ingresos es la principal limitación. Otras barreras frecuentes son la imposibilidad de comprobar ingresos, altas tasas de interés y la escasa oferta de viviendas de buena calidad pero de bajo costo.

³ BID Banco Interamericano de Desarrollo, Organización financiera Internacional con sede en la ciudad de Washington DC, Estados Unidos, creada en el año de 1959, con el propósito de financiar proyectos viables de desarrollo económico, social e Institucional.

BID⁴ (2012) nos indica en la figura, que una de las mayores dificultades en las ciudades de Latinoamérica es que no alcanza el salario o ingresos para acceder a una vivienda propia.

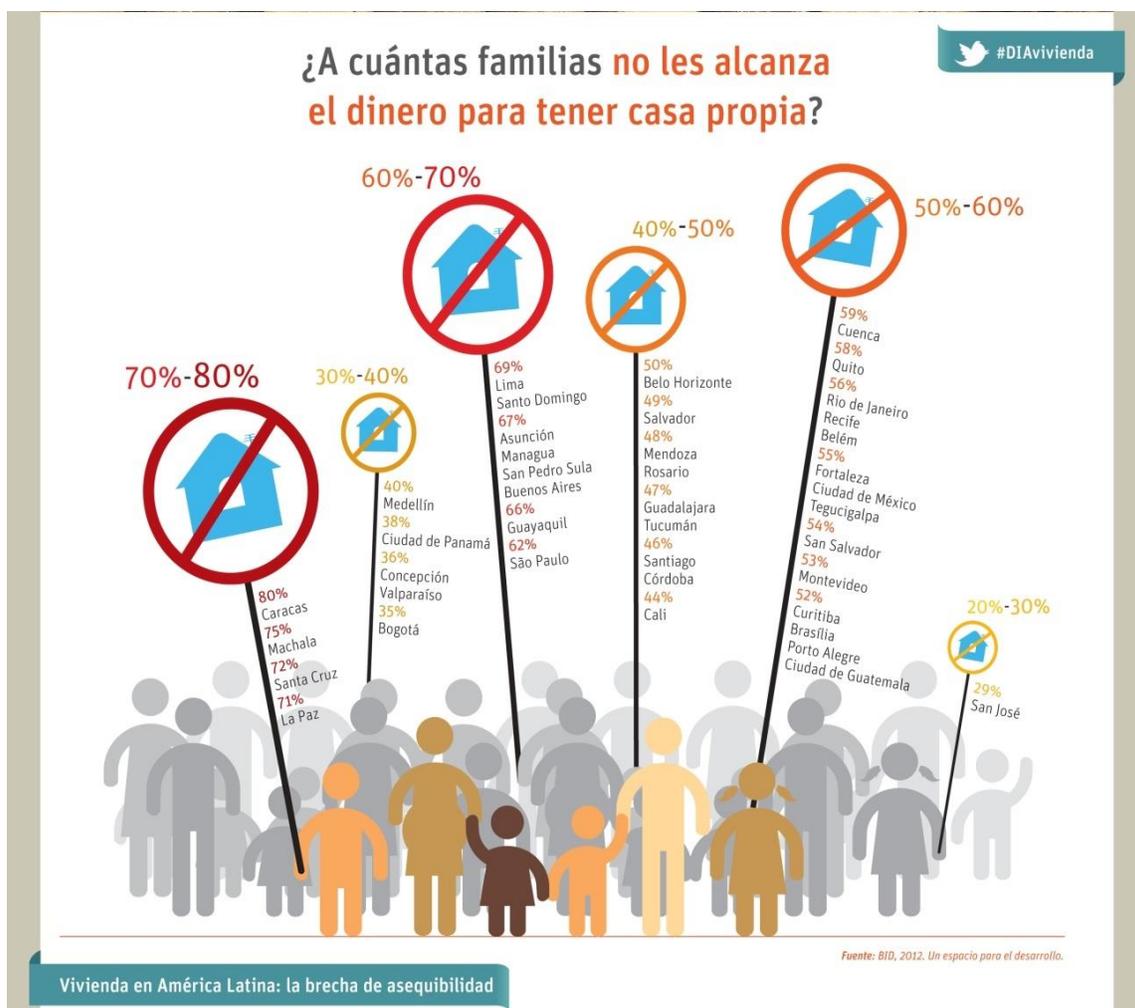


Figura 1: Vivienda en América Latina: La brecha de asequibilidad.

Fuente: (BID, 2012, fig. 1).

El acceso inexistente a vivienda y falta de políticas adecuadas, que genera el alto déficit habitacional en América Latina, se refleja con mayor fuerza en países en vías de desarrollo como lo es Honduras, aquí se presentan contrastes muy marcados, afectando a las familias, en especial a las de menores recursos económicos. La demanda de vivienda es uno de los mayores retos que tiene el Gobierno para mejorar la calidad de vida de los habitantes que no poseen una vivienda propia, o viven en una que no presenta las condiciones mínimas para que una familia la habite.

Según Republica de Honduras (1981) refiere:

Se reconoce a los hondureños el derecho de vivienda digna. El Estado formulará y ejecutará programas de vivienda de interés social. La ley regulará el arrendamiento de viviendas y locales, la utilización del suelo urbano y la Construcción, de acuerdo con el interés general. (Art 178)

Lastimosamente a pesar de que dicho artículo es una obligación, en la práctica no se ve reflejado, los datos estadísticos nos indican una realidad diferente.

Según el BCH indica que la inversión en construcción Residencial en Honduras tuvo en el periodo 2002 a 2008 algún leve crecimiento que anduvo del año 2002 con una construcción general de 417,967 Metros cuadrados(M2) a llegar en el 2008 860,420 M2, sin embargo en el año 2009, debido a la crisis política hubo un retroceso que anduvo aproximado a un 32% en la construcción de M2 en todo el país, esta baja en la construcción no solo se vio afectado en sector residencial, sino que lo podemos ver en área comercial, industrial, edificios y otros. Un estancamiento considerable, debido la crisis mundial y aumentado por la falta de inversión sea nacional o extranjera, que se vio con temor después de los acontecimientos ocurridos el 2009, desde ese entonces aún no se ha podido regresar a los estándares previos a este año, más bien según datos brindados por la CHICO, afirman que la inversión ha estado estancada y con tendencia a la baja. (Citado por Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción,2014).

En la presente Tabla podemos observar por Metros cuadrados como ha sido el comportamiento de inversión en el periodo 2002 2014.

Tabla 1: Construcción Privada por Destino.

CONSTRUCCIÓN PRIVADA POR DESTINO (Metros Cuadrados)/							
Periodo	Residencial	Comercial	Industrial	Otros Edificios	Ampliaciones	Total	Variación
2002	417,967	174,805	53,939	63,992	108,405	819,108	
2003	442,339	251,632	64,320	48,030	112,619	918,940	12.19%
2004	471,727	223,008	51,603	37,710	115,222	899,270	-2.14%
2005	501,467	193,376	19,529	46,813	97,410	858,594	-4.52%
2006	656,477	315,202	35,195	56,003	130,783	1193,660	39.02%
2007	799,299	366,532	34,347	75,138	147,236	1422,551	19.16%
2008	860,420	443,929	29,405	77,804	143,835	1555,393	9.34%
2009	577,315	249,908	9,011	47,891	115,538	999,663	-35.73%
2010	470,327	161,619	19,382	23,671	174,459	849,458	-15.03%
2011	443,986	291,706	1,413	27,384	138,633	903,122	6.32%
2012	445,092	318,238	11,687	31,931	107,335	914,283	1.24%
2013	410,798	233,261	38,623	54,545	93,976	831,204	-9.09%
2014	157,551	86,398	25,080	18,595	45,583	333,207	
2012							
Enero	35,450	25,036	246	3,011	11,593	75,336	
Febrero	32,710	23,664	439	2,810	8,934	68,557	
Marzo	36,400	30,668	533	2,824	11,844	82,269	
Abril	33,535	25,319	527	2,247	9,123	70,751	
Mayo	39,261	26,709	1,047	2,350	7,693	77,060	
Junio	39,626	26,051	1,043	2,159	10,295	79,174	
Julio	35,736	31,093	1,287	2,480	7,235	77,831	
Agosto	37,414	31,534	1,212	3,098	8,600	81,858	
Septiembre	38,009	29,540	1,317	2,015	7,238	78,119	
Octubre	40,712	23,937	1,175	2,935	7,323	76,082	
Noviembre	38,477	21,814	1,392	3,098	8,875	73,656	
Diciembre	37,762	22,873	1,469	2,904	8,582	73,590	
Total	445,092	318,238	11,687	31,931	107,335	914,283	
2013	184,076	104,906	14,222	21,807	39,723	364,735	← Acumulado a Mayo 2013
Enero	37,603	25,580	724	5,445	6,939	76,291	
Febrero	35,873	21,993	3,392	4,121	6,760	72,138	
Marzo	34,650	20,383	3,392	4,433	7,371	70,228	
Abril	38,840	18,086	3,392	3,893	7,982	72,193	
Mayo	37,110	18,865	3,324	3,915	8,670	71,884	
Junio	33,957	18,467	2,864	4,344	8,170	67,801	
Julio	35,476	16,683	2,864	4,363	8,257	67,642	
Agosto	33,887	19,395	3,059	4,481	9,364	70,185	
Septiembre	32,573	16,401	3,059	5,233	6,914	64,180	
Octubre	33,247	21,503	3,189	5,075	6,394	69,408	
Noviembre	28,760	18,266	3,951	4,852	7,358	63,187	
Diciembre	28,823	17,641	5,415	4,390	7,796	64,065	
Total	410,798	233,261	38,623	54,545	93,976	831,204	
2014							
Enero	30,472	18,657	5,554	2,908	8,360	65,951	
Febrero	31,754	17,521	5,596	2,523	8,717	66,110	
Marzo	31,689	18,149	5,535	4,586	10,141	70,100	
Abril	31,009	15,406	5,278	4,338	8,604	64,636	
Mayo	32,628	16,665	3,117	4,240	9,760	66,410	
Total	157,551	86,398	25,080	18,595	45,583	333,207	
Variaciones	-14.41%	-17.64%	76.34%	-14.73%	14.75%	-8.64%	

Fuente: BCH

Aclaración: La Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción no se hace responsable por el uso de esta información, misma que deberá ser tomada únicamente a manera de información o referencia.

Fuente: (Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción, 2014, p. 47)

En general para la población de Honduras en su gran mayoría a pesar de que uno de sus principales objetivos, es contar con su vivienda propia, es difícil por la cantidad de problemas para el acceso a esta, entre ellos altos o escasos financiamientos, poca capacidad de endeudamiento por lo cual optan a otras posibilidades como alquilar vivienda o vivir con familiares, según sean sus ingresos.

Según Martha Salgado Directora Ejecutiva de la Red de Micro Financieras de Honduras (Redmicroh), Afirma: “que el principal obstáculo para que las familias hondureñas tengan vivienda es que el requerimiento básico para obtener un préstamo es devengar entre tres y cuatro salarios mínimos”.(El Herald, 2014, párr. 11)

Comenta Larios (2014) que al día de hoy en nuestro país 7 de cada 10 hondureños viven alquilando casa, dato que refleja la carencia en materia habitacional que atraviesa nuestra sociedad, para el 2015 el déficit de vivienda en el país superara el 1,250.000 viviendas, cifra que actualmente ronda el 1,150,000 casas.

Y si toca hablar del Distrito Central, Municipio en donde se encuentra la ciudad de Tegucigalpa, capital de Honduras, según (INE, 2013) la ciudad cuenta con una población de 1,101,942 habitantes para Mayo del 2013. Por lo que REDONDO (2014) Indica: El 35% del déficit habitacional nacional se ocupa solo en la ciudad capital, misma con alrededor de 400,000 casas por debajo del total requerido según los estudio realizado por el departamento de vivienda del INJUPEMP.

Según Pérez (2014):

El crecimiento no urbanizado, falta de proyectos habitacionales de calidad a costo bajos, el alto grado de migración a la ciudad capital, desempleo, bajos salarios para profesionales vienen a dificultar el problema de vivienda en a la capital. Para cubrir

parte de la demanda los diferentes Gobiernos han creado diversos programas habitacionales y ciertos sectores privados han desarrollado complejos habitacionales.

Existe además una línea de nombrados proyectos con el correr de los años y cambios de gobierno que se han ofrecido al público y que no necesariamente han sido cumplidos, muchos de ellos ni siquiera iniciados, podemos mencionar:

- Ciudad Mateo, proyecto conflictivo que aún no fue habilitado, realizado en el Gobierno de Rafael Leonardo Callejas.
- Proyecto para la pareja Joven impulsado en el Gobierno de Carlos Roberto Reina.
- Vivienda digna, Gobierno de Ricardo Maduro, el cual se trabajó junto con los bancos de segundo piso como BANHPROVI, aquí se ofrecía un bono estatal a personas que calificaban.
- 200 mil casas habitacionales prometidas en el gobierno de Manuel Zelaya Rosales

Bajo este esquema existen sectores públicos y privados que realizan esfuerzo para sobrellevar esta problemática, tal es el caso de BANHPROVI, según QUIÑONEZ (2014): Es que para el año 2013 a través de 1513 préstamos, se otorgaron 1,835,357.50 millones de lempiras, cifra mayor a los 1,520,410.20 millones de lempiras desembolsados por medio de 1,251 préstamos en el 2012, fondos colocados en la banca Comercial, para construcción de vivienda en la zona central.

El más reciente y frontal esfuerzo creado desde el Gobierno, ante la creciente necesidad habitacional, llega a través de la Presidencia de la República, como lo cita Gustavo Pérez Comisionado de CONVIVIENDA⁵:

⁵ CONVIVIENDA Comisión Nacional de Vivienda y Asentamiento Humanos, se crea mediante Decreto Ejecutivo No 24-2014 de fecha 30 Mayo del 2014,

Un nuevo esfuerzo para afrontar este enorme déficit ha surgido a partir de este año desde el gobierno de la república, la creación de la Comisión Nacional de Vivienda (CONVIVIENDA), surge con la idea de construir para este cuatrienio 80 mil viviendas destinadas a personas de menores recursos, personas que cuenten con tres salarios mínimos y a una tasa de interés del 12%, según(PEREZ, 2014). Sin embargo 80 mil viviendas a nivel nacional representan solo el 20% de la necesidad en la capital, por lo cual podemos deducir que sin esfuerzos adicionales el problema continuara siendo de primera línea y una de las mayores necesidades de los hondureños.

Al hablar sobre la necesidad y esfuerzos realizados en el tema para la capital, la Alcaldía Municipal del Distrito Central brindo información de los diferentes proyectos habitacionales que se han otorgado permiso para su ejecución dentro del Distrito Central buscamos conocer cuál ha sido la tendencia y que tipo de proyectos han venido siendo ejecutados en la actualidad y años anteriores a la fecha, la tabla 2 representa un resumen del periodo 2010 al 2014.

TABLA 2 Diferentes proyectos aprobados por la AMDC periodo 2010-2014

CUADRO RESUMEN PROYECTOS APROBADOS 2010-2014		
No	Año	Cantidad de Proyectos
1	2010	9
2	2011	16
3	2012	23
4	2013	20
5	Junio 2014	7
Total		75

FUENTE (AMDC, 2014)

Entre los proyectos habitacionales que tienen diferentes Características y orientaciones sociales para compra, podemos mencionar:

- El Sauce: ofrece circuito, diseños excluidos por etapas con áreas comunes de recreación, además de salones para eventos, piscina, canchas polideportivas. Los precios son altos porque ellos venden el concepto de seguridad y todo en el mismo lugar.
- La Florida: circuito Cerrado
- Roble Oeste: ofrece casas unifamiliares, con diseños diferentes, con precios de diferentes rangos.
- Portal del Bosque: Circuito cerrado, seguridad Diseños diferentes, Áreas sociales.
- Lomas de Germania: ofrece Circuito Cerrado, precios accesibles
- Villas de San Sebastián, circuito cerrado, seguridad,
- Villas de la Concepción, circuito cerrado, precio cómodos, seguridad

Estos solo son algunos de los Proyectos que han sido creados en la última década en el Distrito Central, que han venido a ayudar a cubrir parte de la demanda que tienen los capitalinos. Según Larios (2014), “en Honduras se necesita una inversión de 4 mil a 5 mil millones anuales y la construcción de 15 a 20 mil viviendas, ya que las inversiones en este rubro actualmente andan en 1,000 millones”.

Los proyectos adjudicados por la AMDC desde el 2010 muestra que esta Municipalidad cuentan con un manual de pasos a seguir para el desarrollo de proyectos habitacionales, las cuales vendrán a: “facilitar y agilizar el proceso de los proyectos urbanísticos en la capital” según (Hernández, 2014), ya que la burocracia en trámites administrativos para el proceso de permisos de construcción ha sido un cuello de botella entre los urbanizadores y constructores.

Además Alejandra Zúñiga, Ingeniera de la Gerencia de Control de la Construcción AMDC expreso:

En el Distrito Central existen gran cantidad de problemas que se tienen que tomar en cuenta para la creación de nuevos proyectos de vivienda, tales como: falta de agua Potable, alcantarillado, la necesidad de la Constancia de Riesgo emitida por la Gerencia de Prevención y Mitigación de Desastres.(Zuniga, 2014)

Para que las personas tengan acceso a la vivienda, se vuelve necesario contar con líneas de financiamiento creadas para tal caso, estos financiamientos se brindan a través de diversas Instituciones que prestan este servicio como ser: Bancos comerciales, Cooperativas, INJUPEMP y otros, sus líneas de crédito llegan desde fondos de redescuento de la banca de segundo piso *BANHPROVI, RAP⁶, fondos propios, OPIC⁷.

Según nos dice Ana Paola Lemus, Ejecutiva del Sector Vivienda en la Banca Comercial, una de las limitantes en la compra de vivienda, han sido a través de los gobiernos las altas tasas de interés a las cuales las personas se ven expuestas en el momento de compra de su vivienda.

El aporte económico tanto de las Instituciones privadas y públicas en el sector vivienda ha sido alto, lastimosamente no suficiente para llegar a cubrir el nivel alto de déficit que existe actualmente en el país, la existencia de liquidez en las Instituciones reafirma que el mayor de los problemas es que el hondureño carece de requisitos para poder acceder a estos créditos que actualmente ofrece con las distintas líneas de financiamiento(LEMUS, 2014).

⁶ RAP Régimen de aportaciones privadas opera como Institución Financiera de Segundo piso, de interés social, sin fines de lucro, cuya misión es propiciar condiciones idóneas para incentivar el ahorro entre los afiliados y de esta forma contribuir con el otorgamiento de financiamiento.

⁷ OPIC líneas de recurso financiero que provienen de la cooperación de inversión privada para el exterior.

Además de lo expuesto por Lemus, otros expertos en tema de vivienda, consideran muy importante el papel jugado por BANHPROVI en aras de lograr mantener tasas interés bajas en beneficio de la población. Según Quiñonez (2014), es una de las instituciones que mayor aporte le ha dado al país, con la inyección de dinero a los bancos comerciales, para que las personas puedan tener mejor acceso a un préstamo con bajo interés y mayor plazo, el esfuerzo de inversión en estos años, que ha hecho el gobierno en este rubro a través de BANHPROVI, así lo podemos ver en la TABLA 3.

Para el período 2013, los desembolsos para el financiamiento del Sector vivienda fue de L.3,175.7 Millones, con la mayor demanda en el producto FIBCH Vivienda Clase Media con L 2,003.5 Millones, seguido del programa Fondos Propios Vivienda Clase Media con L 741.7 Millones y Bienes Inmuebles por L 12.8 Millones.

Tabla 6: Desembolsos por Programa de Vivienda
(Cifras en Miles de Lempiras)

Actividades	AÑO 2013		AÑO 2012		Variaciones	
	No.	Monto	No.	Monto	No	Monto
FP: Vivienda Subsidiada	896	260,472.0	402	93,587.7	494	166,884.3
FP: Vivienda Clase Media	867	741,669.8	713	547,682.6	154	193,987.1
PROVICCSOL:						
Fideicomiso*	20	29,884.3	22	71,702.4	(2)	(41,818.1)
FIBCH: Ciudadana Clase Media	2,190	2,003,540.4	1,653	1,557,920.8	537	445,619.7
FIBCH: Ciudadana Subsidiada	380	127,364.7	471	153,451.0	(91)	(26,086.3)
TOTAL	4,353	3,162,931.1	3,261	2,424,344.5	1,092	738,586.6
Bienes Inmuebles FP:						
Proyectos Varios	1	4,610.3	0	0.0	1	4,610.28
Bienes Inmuebles FIBCH:						
Proyectos Varios	2	8,197.4	1	1,000.0	1	7,197.38
TOTAL	4,356	3,175,738.8	3,262	2,425,344.5	1,094	750,394.3

En el transcurso del año se han beneficiado 1,276 familias con fondos del programa Vivienda Ciudadana del Fideicomiso del BCH y Fondos Propios, lo que representó L 387.8 Millones y se otorgaron subsidios por la suma de L 52.8 Millones.

Tabla 3 Inversión por parte del Gobierno a través de Banhprovi, año 2012 y 2013

Fuente (BANHPROVI, 2013, p. 7)

Este tipo de financiamientos son los que ofrecen las diferentes Instituciones a los estudiantes de UNITEC⁸, centro de estudio de nuestro segmento investigado EPU, estos en su mayoría pertenecen al grupo de profesionales que no pueden tener acceso

⁸ UNITEC Universidad tecnológica Centroamericana una Institución privada de Educación superior, que fue fundada en el año 1987, con el propósito de convertirse en una alternativa para la formación universitaria tanto como su innovadora oferta académica, como por su propuesta y modelo educativo.

a ellos debido a no poder cumplir con todos los requisitos dados, y los cuales son los que por medio esta investigación pretendemos darles algunas soluciones de acceso a nivel de consulta.

CAPITULO III METODOLOGÍA APLICADA

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

3.1.1 LA MATRIZ METODOLÓGICA

Titulo	Problema	Preguntas de Investigacion	Objetivos		Variable	
			General	Especifico	Dependiente	Independiente
Estudio de acceso a vivienda para estudiantes de Post grado UNITEC Campus Tegucigalpa	¿Cuál es la propuesta habitacional que cumple con los requisitos y estándares requeridos por los EPU Tegucigalpa?	¿Conocer la realidad del acceso a vivienda de los EPU Campus Tegucigalpa?	Establecer una propuesta económica que pueda satisfacer la necesidad habitacional del segmento poblacional de Alumnos de Post Grado de Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), que actualmente tienen un trabajo y que encuentran dificultades para la adquisición de una Vivienda en el Distrito Central	Conocer la capacidad de endeudamiento de los EPU.	Compra de Vivienda	Nivel de ingreso
		¿Conocer el nivel de endeudamiento que tienen los EPU?		Identificar el tipo de vivienda que los EPU, consideran adecuada, según su estilo de vida		
		¿Cuáles son los organismos ya sea Públicos o Privados, que ofrecen soluciones al mercado habitacional del D.C.? (Háblese de Financiamiento o Proyectos existentes				
		En base a la realidad económica de los EPU ¿identificar los modelos opcionales de vivienda, ajustada a los mejores estándares de vida?		Conocer las principales dificultades que tienen los EPU para adquirir una vivienda		

Con esta matriz verificamos correlación metodológica coherente y congruente realizada durante la investigación, en donde el acceso a Vivienda para los EPU es el tema de investigación, y tratar de conocer una propuesta habitacional que cumpla con los requisitos esperados por ellos, por medio de la realización de un estudio donde trazamos variables como son la de identificación al problema, en base a las necesidades de vivienda, a los ingresos sea particular o del núcleo familiar, gastos mensuales, conocer las diferente soluciones habitacionales existente en el Distrito Central, y de estudiar e identificar los actuales condiciones de financiamientos hipotecarios que nos brindan las Instituciones que dan este servicio

3.1.2 HIPÓTESIS

Ho: La cercanía respecto al trabajo desde el hogar, no es una causa importante para elegir vivienda de los EPU.

H1: Los EPU perciben mejores ingresos mensuales que les permite la compra de vivienda.

3.2 ENFOQUES Y MÉTODOS

En la investigación se utilizó un enfoque mixto, cuantitativo transaccional no experimental y con un alcance descriptivo- cualitativo narrativo.

El análisis cuantitativo se aplicó por medio de una encuesta hecha al segmento de los EPU donde se recolectó información demográfica importante que nos sirvió al momento de poner en práctica nuestra APP.

El análisis cualitativo se aplicó por medio de dos instrumentos como son el grupo focal al segmento EPU y entrevistas a profundidad a las instituciones que otorgan financiamientos hipotecarios como Banca comercial, Cooperativas e INJUPEMP y a instituciones ligadas al tema vivienda como la cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO), AMDC y CONVIVIENDA.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

El presente trabajo de investigación se desarrolló bajo el esquema no experimental porque manipulamos nuestras variables independiente al analizar el nivel de ingresos de los EPU y de acuerdo a los resultados se dedujo de las variables, la vivienda que puede comprar o a que tipos de proyectos tiene el perfil de cada EPU.

3.3.1 FASES DE LA INVESTIGACIÓN.

Diagrama de Flujo sobre las fases del proceso Metodológico



- Primera Fase: Delimitamos el alcance de la investigación, y definimos nuestro segmento que mercado a estudiar.
- Segunda Fase: realizamos encuestas estructuradas y semi estructuras a

diferentes Instituciones que tienen relación directa con el tema de construcción en Honduras, para conocer la actualidad del tema de investigación y que nos sirva para la fundamentación de nuestro marco teórico.

- Tercera Fase: por medio de encuestas, grupo focal analizamos y estudiamos a nuestro segmento como son los EPU, donde nos dio a conocer la actualidad de estos y las diferentes necesidades que maneja en el tema de adquisición de una vivienda.
- Cuarta Fase: por medio de entrevistas a diferentes instituciones financieras conocimos la actualidad para que un estudiante de Postgrado conozca sus posibilidades, requisitos, limitantes para la adquisición de un financiamiento hipotecario.
- Quinta Fase: Procesamiento de la información obtenida y expuesta de forma lógica vinculado al tema de investigación, para encontrar los resultados esperados, luego de realizar un análisis de resultados de la información obtenida.

3.3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: el total de estudiantes que cursan diferentes maestrías den la UNITEC son de 1,300 personas.

Criterios de selección de la Muestra: Nuestra muestra aplicada fue de 297 encuestas, lo cual es representativa para poder tener un dato estadístico real, a través de la encuesta la cual nos funciona como método de observación se conocen las características de los EPU, además de otras variables importantes para la investigación.

El número de muestras es de 297 encuestas la cual surgió de la siguiente manera:

TECNICA DE RECOLECCION DE DATOS	ENCUESTA
UNIVERSO	Estudiantes EPU Campus Tegucigalpa
POBLACION	1300 estudiantes
TAMAÑO DE LA MUESTRA	297 estudiantes
MARGEN DE ERROR	5.0%
NIVEL DE CONFIANZA	95%
FECHA DE TRABAJO DE CAMPO	10,11,12,13,14,15 de Noviembre de 2014

$$n = \frac{z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2} \quad (1)$$

$$n' = \frac{n * N}{n + N} \quad (2)$$

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{NE^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Z=Nivel de confianza
 N=Población-Censo
 p= Probabilidad a favor
 q= Probabilidad en contra
 e= error de estimación
 n= Tamaño de la muestra

Además para reforzar nuestra investigación y conocer de los diferentes actores y tener mejor resultado, nos entrevistamos con Instituciones que tienen conocimiento y relación con el tema investigado como son: Banco Ficosha, Bac Credomatic, Davivienda, Cooperativa Elga, y Cooperativa Sagrada Familia y un Instituto de Previsión como es INJUPEMP, instituciones que nos brindaron información valiosa para desarrollar nuestra investigación.

3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis que utilizamos fue los EPU Campus Tegucigalpa.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

En la realización de nuestra investigación utilizamos diferentes técnicas de entrevista como ser:

- ✓ Estructurada: realizamos una encuesta a los EPU, donde presentamos preguntas previamente establecidas y acorde a las necesidades de información para conocer la actualidad de nuestro grupo de investigación.

La muestra fue de 297 encuestados EPU y la realizamos en la semana comprendida del lunes 03 a sábado 07 de Noviembre del presente año.

- ✓ Semi estructuradas: realizamos entrevistas a 3 instituciones de Banca comercial y 2 cooperativas como fueron Banco FICOHSA, BAC CREDOMATIC DAVIVIENDA, Cooperativa Elga y Cooperativa Sagrada Familia, donde en cada institución nos presentamos con un cuestionario abierto de preguntas sobre el tema de préstamos hipotecarios.

Este proceso lo llevamos a cabo desde el día 23 de octubre al 7 de noviembre del presente año.

- ✓ No Estructuradas: realizamos este tipo de entrevista en varias instituciones relacionadas al tema de vivienda como la CHICO, CONVIVIENDA, AMDC, INE donde realizamos dicha entrevista con preguntas abiertas, sin un orden preestablecido, adquiriendo características de conversación. Realizamos preguntas de acuerdo a las respuestas que fueron surgiendo y que eran de interés para el tema de investigación.

Esta etapa de entrevista fue llevada a cabo de la semana del 14 al 29 de octubre del presente, y fue fortalecida con comunicación por teléfono y correos electrónicos.

- ✓ Entrevista a profundidad con diferentes ejecutivos de Instituciones de la banca comercial semi estructurada (FICOSHA, DAVIVIENDA, BAC CREDOMATIC, Cooperativa ELGA Y Cooperativa Sagrada Familia).
- ✓ Grupo focal aplicados a los EPU para conocer sus características y sus necesidades.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información utilizadas en el desarrollo de la presente Investigación son primarias y secundarias.

Dentro de las fuentes primarias fueron los EPU, que fue el segmento de mercado estudiado y que nos brindó información sobre sus necesidades y problemas en la obtención de una vivienda, además las entidades privadas y públicas que tienen los servicios de préstamos para la obtención de vivienda, bancos, Cooperativas e INJUPEM.

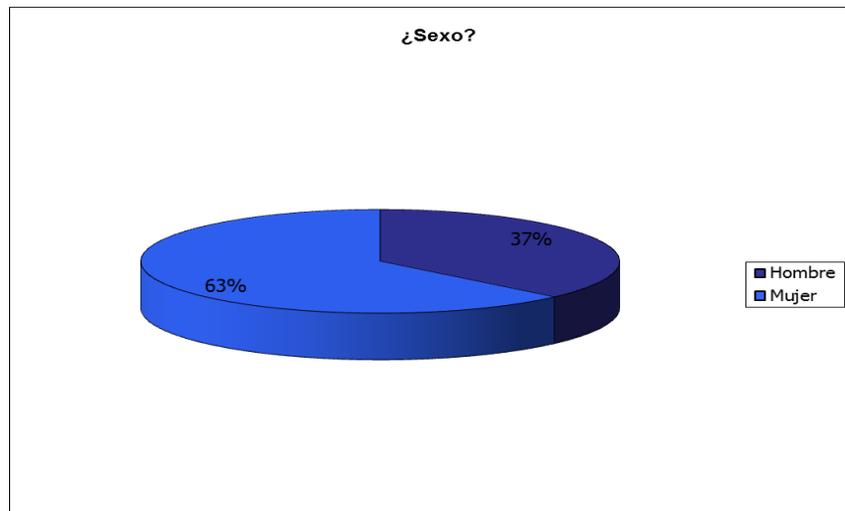
Con respecto a las fuentes secundarias hemos obtenido información en Instituciones que se dedican al área de la construcción, como ser la Cámara Hondureña de la construcción, CONVIVIENDA, revisiones en el CRAI, sitios de páginas web etc.

CAPITULO IV RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 ENCUESTA A LOS EPU

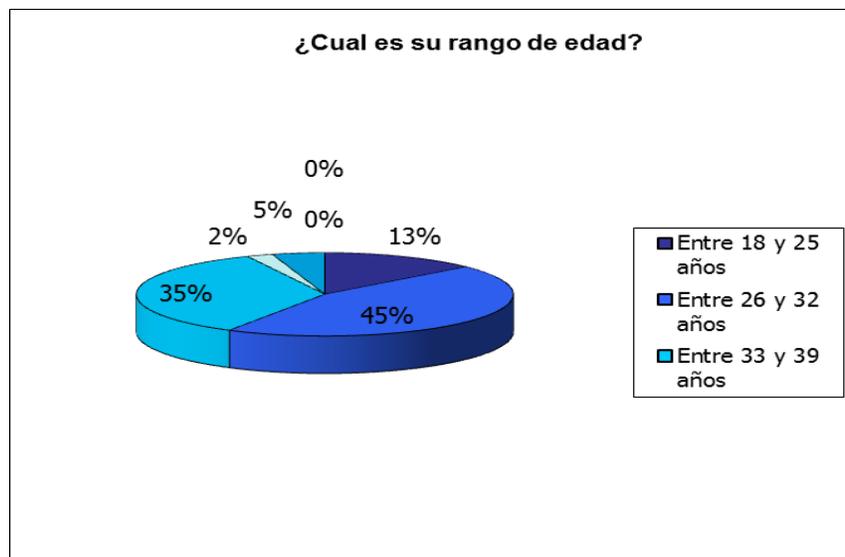
4.1.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

✓



De la muestra hecha a los Estudiantes de Postgrado Unitec, Campus Tegucigalpa el 63% de los estudiantes son mujeres.

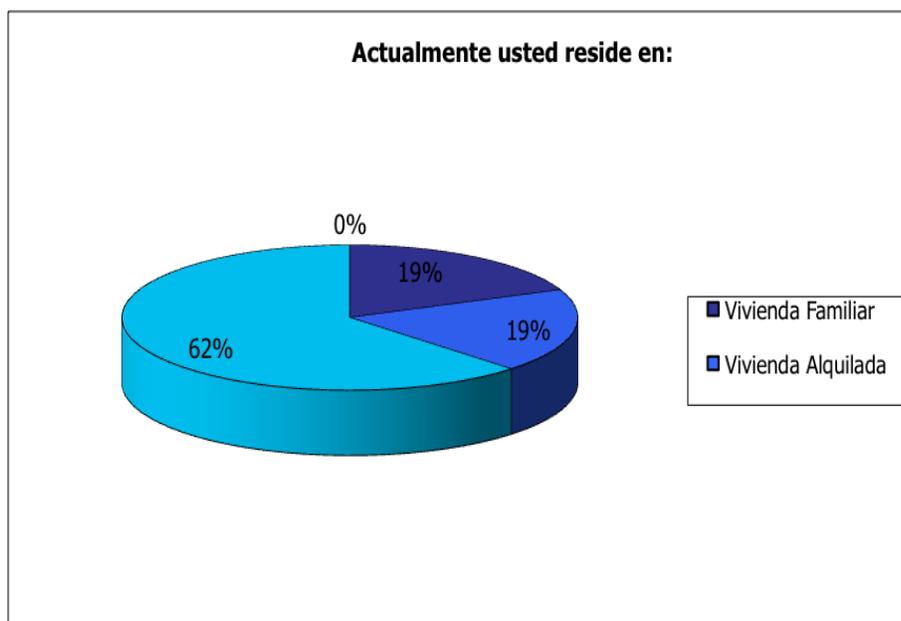
✓



El 45% de los entrevistados tiene un rango de edad de entre los 26 y 32 años.

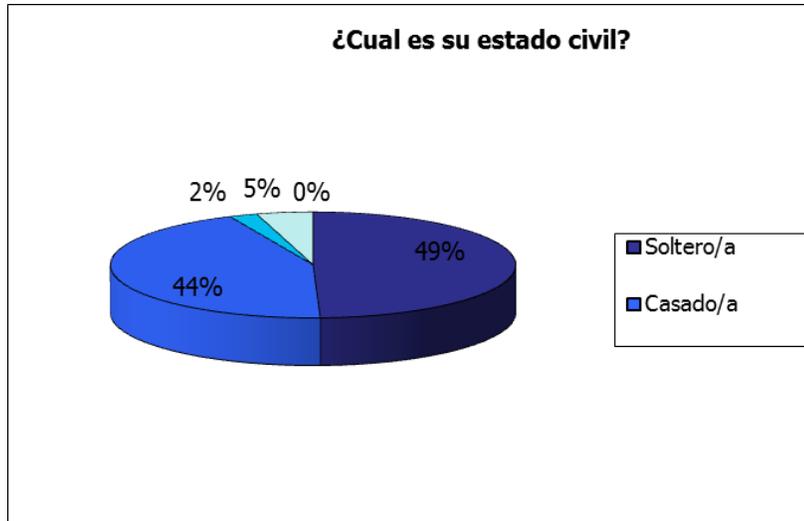
- ✓ En su mayoría los EPU son jóvenes emprendedores que inician la formación de su propia familia, con lo cual buscan tener un nivel de seguridad habitacional para los suyos.

Importante es hacer notar que es este grupo EPU que se encuentran casados y con por lo menos un hijo, son los que sienten más el llamado a adquirir su propia vivienda, los datos reflejan que un 62% de este público ya tiene su propia vivienda, 19 % vivienda familiar e igual cantidad 19 % vivienda alquilada.



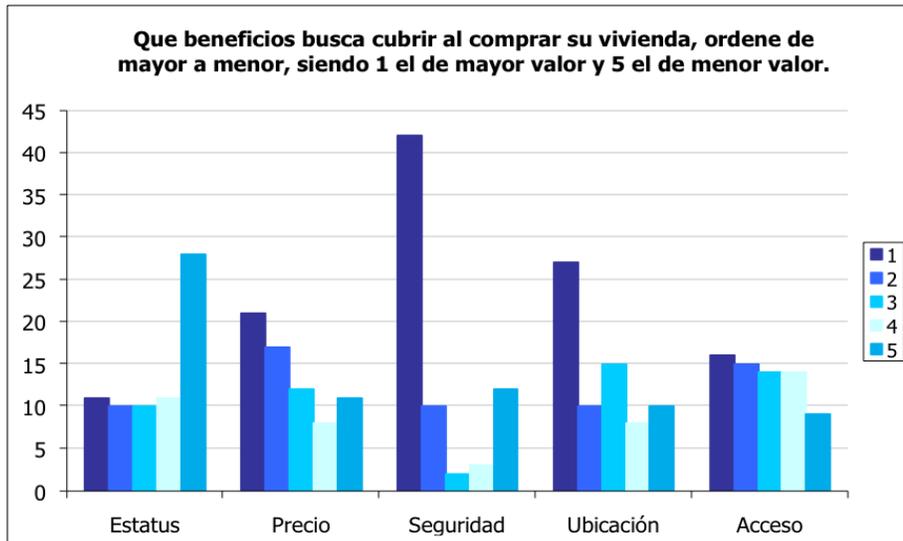
Con esto se puede decir que la familia es el principal motivador de los EPU para poder comprar su propia casa.

✓



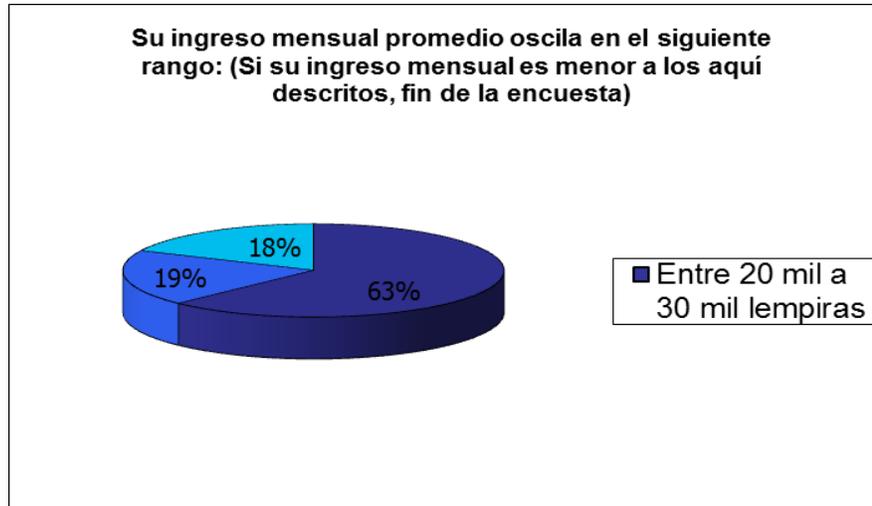
El estado civil del 49% de los EPU es casado.

✓ La seguridad es la característica más buscada por los EPU cuando van a comprar casa, casi el 80% de los encuestados considera prioritario el tema, por sobre otros mencionados: Seguridad, estatus, ubicación, precio y acceso son en el orden las características que los EPU asocian debe tener la casa de sus sueños.



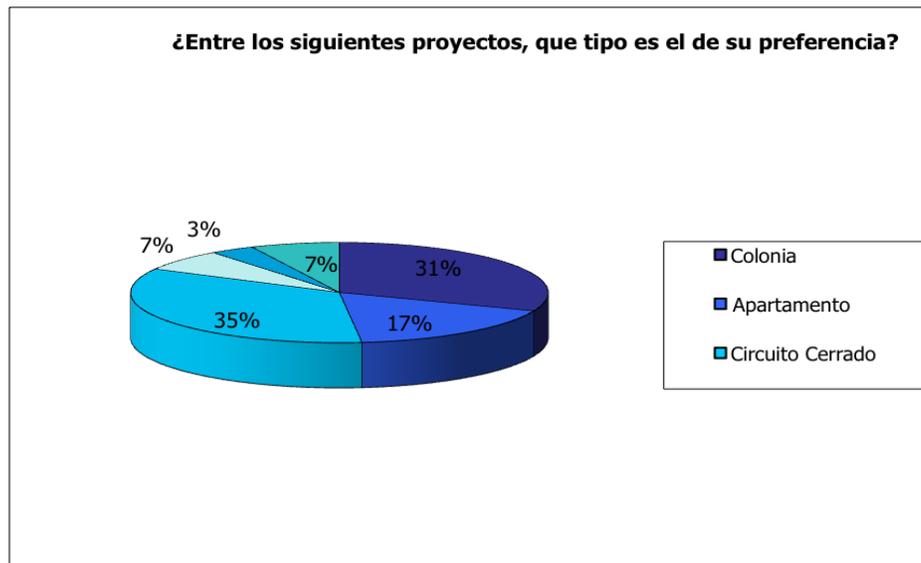
Seguridad, estatus, ubicación, precio y acceso son en el orden las características que los EPU asocian debe tener la casa de sus sueños.

✓



Para efectos de estudio hemos dividido nuestro segmento en tres grupos: el 63% que gana entre Lps 20,000.00 a Lps 30,000.00, 19% entre Lps 30,000.00 a Lps 45,000.00 y un 18% más de Lps 45,000.00.

✓ La grafica siguiente refleja en el modelo habitacional que los EPU consideran más adecuado entre los existentes en la actualidad:

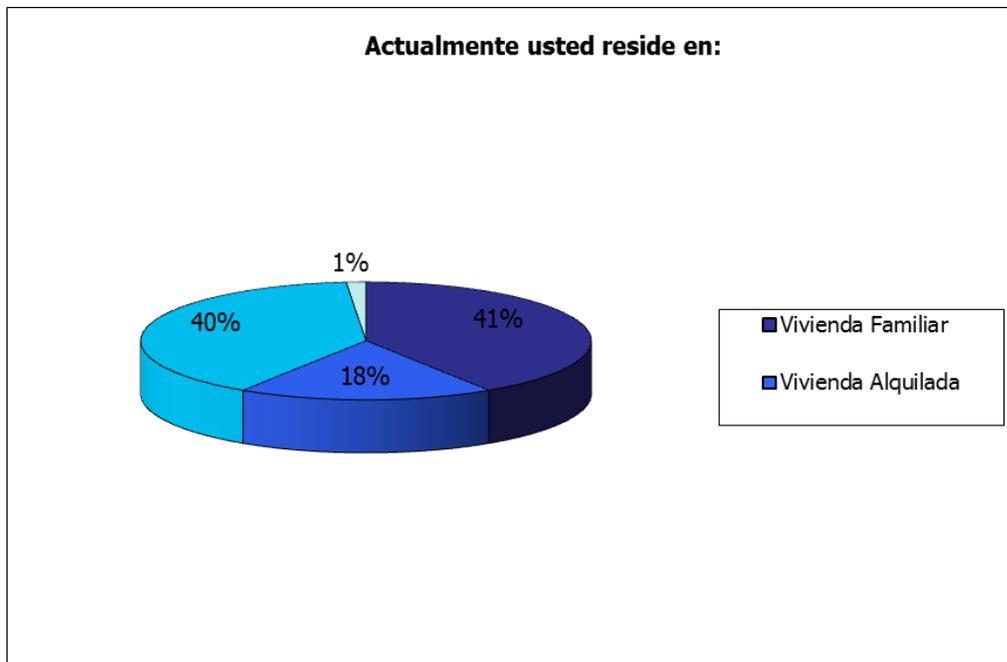


El 35% de los EPU dice le gustaría vivir en una zona de Circuito Cerrado, un 31% en colonias, 17% en edificios de apartamentos, 7% townhouse e igual cantidad de un 7% en condominios.

- ✓ Son las mujeres las más interesadas y valientes al momento de comprar vivienda, además de ellos es este género quien porcentualmente está arriba hablando de tener ya una casa propia. Esto se da por la necesidad de llenar sentimientos de seguridad e independencia.

Este dato va en concordancia con el expuesto por el jefe de Vivienda de INJUPEMP, Joel Redondo.

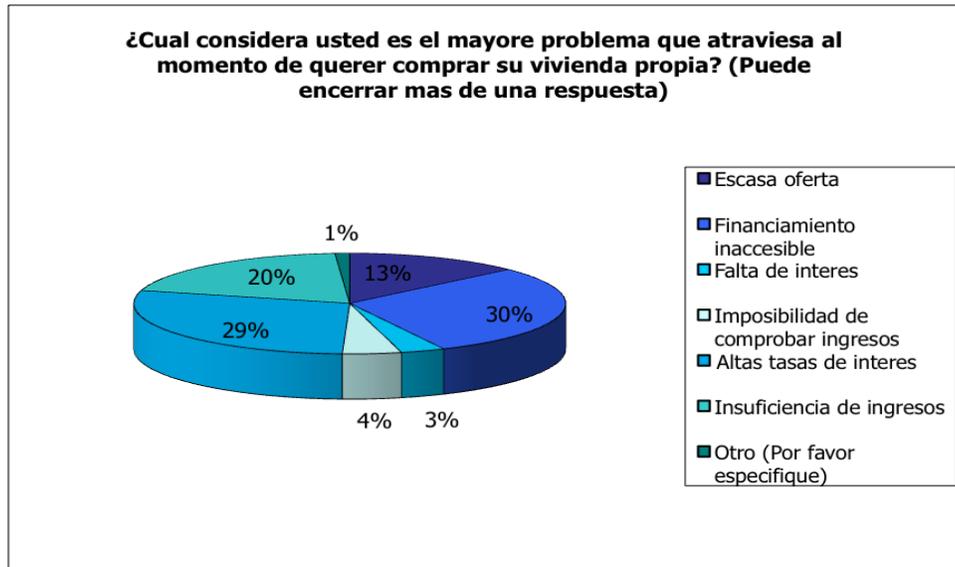
✓



Según el análisis de la encuesta el 40% de los estudiantes viven en su propia casa, 41% viven con su familia y 18% residen en viviendas de alquiler, del total de EPU que no tienen vivienda propia el 90% de estos dicen que les gustaría comprar su casa, lo cual representa alrededor de 580 EPU.

Y de estos alrededor de 365 EPU rondan un sueldo de Lps 20,000.00 a Lps 30,000.00.

- ✓ En cuanto al mayor problema que atraviesan los EPU al momento de querer adquirir una vivienda propia, son los financiamientos inaccesibles la mayor limitante para cumplir este sueño.



En el orden identificado:

- Financiamiento inaccesible.
- Altas tasas de interés.
- Insuficiencia de ingresos.
- Escasa oferta.
- Imposibilidad de comprobar ingresos.
- Falta de interés.
- ✓ Entre otros problemas mencionados por los EPU de forma insistente referimos:

Primas inaccesibles, financiamientos complicados, excesiva documentación y diversos cobros en el paso a paso de la adquisición que van desde primas, seguros, gastos de cierre, vivienda etc.

4.2 ENTREVISTAS

4.2.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS JOEL REDONDO JEFE DEPARTAMENTO DE VIVIENDA INJUPEMP

El Licenciado Joel Redondo explico que el costo de las viviendas se ha encarecido entre otras cosas debido al alto costo de la tierra, alto costo de la construcción, pocas zonas aptas para la construcción de vivienda y otros.

Comento que el 35% del déficit habitacional nacional, se ocupa solo en la ciudad capital, misma con alrededor de 400,000 casas por debajo del total requerido según estudios INJUPEMP.

Nos dijo que aún hay en el casco urbano, una buena cantidad de opciones habitacionales, identificándolas según características de un determinado público, pues varían los precios, se mencionan proyecto Las Campanas y Hamburgo en la zona del Tablón, pues son opciones de vivienda en precio de Lps. 400,000 hasta Lps. 850,000. Lo cual es viable para un núcleo familiar con capacidad de pago de poco menos de Lps. 10,000.00 siempre tomando en cuenta una prima de un 10% con fondos BANHPROVI, y si es INJUPEM se presta el 100 % del costo de la vivienda.

Cuando es a través de fondos BANHPROVI, el tramite hipotecario se realiza en una institución de la banca comercial, las cuales y a criterio de los evaluadores en este momento tienen mayor fuerza en el tema a través de banco DAVIVIENDA y banco FICOHSA, pues son estos los que más arriesgan llegando a proyectar préstamos en base al 50 % del sueldo neto del solicitante de vivienda.

Estos son los mejores fondos, para aquellos que no cotizan a INJUPEMP o RAP, considerando inadecuados los préstamos en tasa en dólares, pues en primer lugar la gente no genera divisas, además de que en la actualidad, con la especulación de una tasa cambiaria diario, se corre el riesgo de la variación porcentual, por tanto la tasa no es la indicada en el inicio, sino más bien seria la indicada más el riesgo y variación

diaria; Esto es más lempiras por una misma cuota. Esta tasa es una que beneficia cuando la persona gana en dólares o genera divisas.

Además Redondo, menciono que en el último tiempo lo que tenemos en el casco urbano es una explosión de apartamentos tipo Green Tower, apartamentos Atenea, Ecovivienda y algunas otras opciones de colonias que aun presentan oportunidades, estan por ejemplo Sarahemla, Molinon, Altos de Venecia, Venecia de inmobiliaria Los Robles, Las Uvas, Altos del Trapiche, Villas del Real, el Sauce, proyecto de don Thierry de Pierrefeu el cual es un proyecto bonito, muy noble, Roble Oeste, Portal del Bosque, Altos de Santa Cruz, Las Casitas de IPM. Todo esto es viendo tema de casas con opción mayor a Lps. 1, 500,000.00.

Considera que una persona que accede a estos proyectos debe tener para hacernos una idea alrededor de un sueldo mensual de Lps. 43,000.00 ya sea de forma individual o dentro de su núcleo, esta es cifra bancaria, DAVIVIENDA o FICOHSA, tomando en cuenta que a mayor valor de la casa, será mayor el valor de la cuota mensual, hablamos mensualidades desde Lps. 12,900.00.

Cuando se habla de núcleo, la banca permite que los jóvenes puedan ser apoyados por sus padres, que se encuentran en el primer grado de consanguinidad.

Otro tema importante a destacar es que los préstamos hipotecarios son los que tiene menos mora, y son los prestamos más seguros, debido a que la gente tiene un sentido emocional y de pertenencia al hacerse de la casa, es decir que la gente deja de pagar otras deudas con tal de tener pagada su casa, la casa resulta al final de cuentas entonces un factor de motivación para la familia.

Explico que según su experiencia, las personas que más compran casa, estadísticamente hablando son las mujeres, mucho más que los hombres, seguro su trabajo les arrojara este resultado.

4.2.2 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS AMDC

La Asistente de Dirección de Ordenamiento territorial Ingeniera Alejandra Zuniga comento que la Alcaldía Municipal en el periodo 2010-2014 ha realizado alrededor de 40 permisos de construcción de Urbanizaciones, Circuitos cerrados, edificios multifamiliares, además expreso existen gran cantidad de problema que se tienen que tomar en cuenta para la creación de nuevos proyectos de vivienda, tales como: falta de agua Potable, alcantarillado, la necesidad de la Constancia de Riesgo emitida por la Gerencia de Prevención y Mitigación de Desastres, factibilidad.

La profesional de Urbanizaciones Ingeniera Candy Hernández explico que en Abril 2014 la Alcaldía Municipal del Distrito Central aprobó nuevos Parámetros en el reglamento de la zonificación, obras y uso de suelo en el Distrito Central, el cual vino ayudar grandemente en agilizar y brindar mejor servicio a los capitalinos al momento de solicitar un permiso de construcción.

Explico la funcionalidad de dicha Gerencia, los tipos de permisos, como está dividida sectorialmente la capital, las categorías como (Urbanización, Circuitos cerrados, edificios multifamiliares.

1. Números de Permisos de construcción de Vivienda por sector periodo 2010-2014.
2. Números de Urbanizaciones, circuitos cerrados y Edificios Multifamiliares aprobados, periodo 2010-2014
3. Requisitos Generales para solicitar permisos de construcción de Vivienda y Edificios Multifamiliares
4. Requisitos para realizar una Urbanización

Con la información brindada por la AMDC vemos el interés que tienen las autoridades de dicha institución de brindar y mejorar cada día la atención a los

capitalinos y de agilizar todo tramite que sirva para incentivar la inversión en el sector vivienda, aunque por los datos que nos brindaron sobre la cantidad de permisos de construcción dados en los últimos años, es bien baja comparándolo con el déficit habitacional existente en el Distrito Central.

PERMISOS DE VIVIENDA EMITIDAS POR LA AMDC EN EL PERIODO (2008-2014)							
AÑOS							
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL
262	195	1314	1250	1536	1312	980	6849

4.2.3 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS DE CAMARA HONDUREÑA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN (CHICO).

Silvio Larios Director ejecutivo de la CHICO, explico que el problema de vivienda en Honduras es grande y actualmente el país no muestra síntomas claros de progreso, la industria de vivienda no representa en números considerables lo que requiere la ciudad capital, mucho menos lo que el país requiere, puesto que en Honduras se necesita una inversión de 4 mil a 5 mil millones de lempiras anuales y la construcción de 15 a 20 mil viviendas, y en este momento, las inversiones en este rubro son por el orden de Lps. 1,000 millones al año.

Además menciono que el país y sobre todo a sus habitantes viven una situación difícil en términos de tenencia de su propia vivienda, por tanto los hondureños y los capitalinos deben buscar una alternativa diferente a lo que es la compra de vivienda como vivir con familiares o alquilar.

Es en este punto en donde el hondureño promedio como salida a su situación de carencia habitacional, recurre al alquiler de vivienda, cifras que crecen constantemente, por ejemplo podemos decir que al día de hoy en nuestro país 7 de cada 10 hondureños viven alquilando casa, dato que refleja la carencia en materia habitacional que atraviesa

nuestra sociedad, para el 2015 el déficit de vivienda en el país superara el 1,250.000 viviendas, cifra que actualmente ronda las 1, 150,000 casas.

Por lo antes expuesto la necesidad de vivienda se vuelve una constante entre los hondureños, quienes en su mayoría consideran un sueño el poder hacerse de su propia vivienda, prosigue diciendo Larios, un gran problema que representa la falta de una política clara de vivienda para el país, aquí los constructores o las personas que venden una casa, no tienen un tope en cuanto al margen de ganancia, sino más bien que juegan con la balanza de oferta y demanda, es así entonces que una casa puede llegar a ser vendida al doble de su costo de construcción. Y mientras no se establezca una política clara de vivienda para el país, el tema seguirá en el mismo rumbo, sin que se regulen los valores de venta y mejorar la adquisición de los hondureños.

4.2.4 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS, GUSTAVO PÉREZ, COMISIONADO CONVIVIENDA.

CONVIVIENDA es la Institución creada desde el gobierno que buscara fortalecer los proyectos de vivienda en el país, tomando como su principal eje la vivienda social.

Gustavo Pérez, antes Ministro de vivienda y ahora Comisionado de esta dependencia, tiene claro el panorama que la institución tiene para con el país, y por ellos indica que: el crecimiento no urbanizado, falta de proyectos habitacionales de calidad a costo bajos, el alto grado de migración a la ciudad capital, desempleo, bajos salarios para profesionales vienen a dificultar el problema de vivienda en a la capital.

Para cubrir parte de la demanda los diferentes Gobiernos han creado diversos programas habitacionales y ciertos sectores privados han desarrollado complejos habitacionales.

Existe además una línea de nombrados proyectos con el correr de los años y cambios de gobierno que se han ofrecido al público y que no necesariamente han sido cumplidos, muchos de ellos ni siquiera iniciados, podemos mencionar:

- ✓ Ciudad Mateo, proyecto conflictivo que aún no fue habilitado, realizado en el Gobierno de Rafael Leonardo Callejas.
- ✓ Proyecto para la pareja Joven impulsado en el Gobierno de Carlos Roberto Reina.
- ✓ Vivienda digna, Gobierno de Ricardo Maduro, el cual se trabajó junto con los bancos de segundo piso como BANHPROVI, aquí se ofrecía un bono estatal a personas que calificaban.
- ✓ 200 mil casas habitacionales prometidas en el gobierno de Manuel Zelaya Rosales.

Esta cruda realidad que ha atravesado el país con el correr de los años, ha dejado como consecuencia un alto déficit habitacional para la sociedad, por lo cual el gobierno ha incursionado a través de CONVIVIENDA en la construcción y fortalecimiento de este sector, en busca de construir 20 mil viviendas sociales anuales durante los próximos 4 años, sin embargo 80 mil viviendas a nivel nacional representan solo el 20% de la necesidad en la capital, por lo cual podemos deducir que sin esfuerzos adicionales el problema continuara siendo de primera línea y una de las mayores necesidades de los hondureños.

Es decir que este programa deberá ser sostenido por los siguientes años y aumentado en cuanto a alcance y fuerza para poder contrarrestar los bajos números que dejan como consecuencia poca oferta y altísima demanda.

Además de todo esto CONVIVIENDA pretende socializar una correcta y necesaria ley de vivienda, que ponga techos a las construcciones que en el país actualmente no tienen regulación y se basan a la ley de la oferta y demanda.

En los próximos años escucharemos mucho acerca de esta institución y su razón de ser para el país.

4.3 GRUPO FOCAL

4.3.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS GRUPO FOCAL

El grupo foco fue llevado a cabo en las instalaciones de UNITEC, con 10 alumnos, 5 hombres y 5 mujeres de las maestrías de la universidad, aquí algunos datos relevantes.



Estos resultados nos indican una vez más que el tema de seguridad es de vital importancia para los EPU en el momento de buscar su vivienda, siendo los circuitos cerrados los que representan de mejor manera esta búsqueda.

4.4 HISTORIAS DE VIDA

4.4.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS DE HISTORIA No 1

Andrea estudia el master en administración de proyectos en UNITEC, está casada y actualmente embarazada de su tercer hijo. El matrimonio conformado por Andrea y Carlos logra llevar en promedio a su casa entre ambos unos ingresos de 45 mil lempiras mensuales.

Al tener una familia sólida han tenido planes para comprar su casa, teniendo como prioridad temas como seguridad y espacio de recreación para los niños, pues consideran vital que ellos puedan crecer en una zona segura y que les de libertad de salir de su casa y andar en bicicleta o jugar la potra de la tarde.

En la actualidad alquilan un apartamento en el barrio Guanacaste, en las cercanías de la radio Tic Tac, sin embargo han considerado la zona poco adecuada para poder criar a sus hijos, a pesar de los costos del apartamento, el cual les cuesta 4 mil lempiras mensuales, algo muy accesible para la familia.

Andrea labora con estabilidad en una institución privada, la cual no cotiza a RAP, sin embargo su esposo en una institución pública que si cotiza a INJUPEMP, por tanto esta fue su primera opción para acceder a un préstamo de vivienda.

INJUPEMP les ofrece una tasa de interés al 12%, teniendo una posibilidad de acceso a crédito hipotecario mancomunado, por un máximo de 1.3 Millones y 25 años de crédito, lo cual les dejaba una deuda mensual de Lps. 8,033.00 directos al presupuesto.

Luego de pláticas con ciertos amigos de maestría, Andrea pide a su esposo verificar sobre el acceso a prestamos BANHPROVI, con lo cual Carlos se presentó a DAVIVIENDA por información para préstamo mancomunado de compra de vivienda, el ejecutivo de vivienda hablo a Carlos de los beneficios en estos préstamos, lo cual los dejo con un panorama más claro de lo que debían hacer, Lps. 8,100.00 debía ser su cuota mensual, con un máximo de Lps. 1.1 millones pero con una menor cantidad de años, 20 para ser exactos, lo cual consideraron más adecuado a lo planeado por ellos.

El matrimonio sabía que no podía invertir en un hogar de más de lo que tenían acceso en las instituciones, por lo cual y en base a cierta política de ahorro mensual ellos sabían que podían dar una prima de Lps. 200,000.00 monto que mencionaron en ambas entrevistas. Y con esto buscaron la casa adecuada, luego de mucho buscar conocieron la Col. Villa San Sebastián, que si bien es cierto se encuentra en las afueras

de la ciudad, se adecuaba a su capacidad de pago, quizá siempre pensando mejorar sus ingresos mensuales en unos años y poder buscar otra casa, dejando en alquiler esa o si es necesario vendiéndola.

A partir de 6 meses de iniciado el trámite fue entregado la casa que ahora es la casa de la familia de Andrea, nuestra compañera estudiante del master UNITEC.

4.4.2 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS DE HISTORIA No 2

Eduardo es un estudiante que labora en una institución pública del estado, de igual forma está terminando su maestría en UNITEC CAMPUS TGA, su trabajo en el estado rinde frutos que se podrían considerar buenos.

Su sueldo es de exactos 50,000.00 lempiras, además acaba de nacer su hija hace solo meses, por lo cual está buscando un lugar en donde vivir, mismo que debe ser seguro, cercano a su zona de trabajo y que tenga los requerimientos de necesidad que él y su familia demandan.

En base a lo anteriormente descrito, Eduardo busco posibles soluciones habitacionales y encontró una casa que le parece idónea en cuanto a sus necesidades, sin embargo en el proceso de busca de financiamiento a poco a poco descubierto que una gran limitante para él, a pesar de tener un sueldo atractivo a su edad, es el monto de la vivienda, la casa ha sido tasada en los 2.5 millones de lempiras, lo cual a criterio de los ejecutivos de las instituciones de banca comercial sobrepasa sus posibilidades, pues las instituciones arriesgan con ingresos propios hasta un 35% del salario neto del solicitante con ingresos del banco, lo cual en el caso de Eduardo es un monto máximo de Lps. 12,550.00 luego de deducciones y dejando para él lo que el banco considera necesario para vivir. El problema radica ahora en el hecho de que para que Eduardo pueda comprar y obtener el dinero para su casa debe pagar una letra mensual de más de 20 mil lempiras.

Otra opción diferente para Eduardo lo representa INJUPEMP, institución que presta a empleados públicos, sin embargo al apersonarse a la oficina de préstamos para

vivienda de ese órgano estatal, el encargado de cartera hizo de conocimiento de Eduardo el que a pesar de poder prestarle un 100% de gastos en compra de vivienda, su capacidad de endeudamiento para ellos no supera el 1.8 millones de lempiras.

Estas cifras al final lo dejan fuera de posibilidades, por lo cual no podrá comprar la casa que considera tiene los beneficios que van acorde con lo solicitado por el y su familia.

4.5 INSTITUCIONES FINANCIERAS

4.5.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS COOPERATIVA ELGA

El Asesor Hipotecario de dicha cooperativa, indico que la forma de adquirir un préstamo hipotecario solamente es para las personas que son afiliados, y su tasa es del 14% anual, prestando el 70 % del valor del evaluó del inmueble, por lo que al comprador le toca poner el 30 % de prima.

En cuanto a las restricciones y requisitos que manejan comento:

- Tener Vo Bo de la aseguradora EQUIDAD Bo
- Fotocopia de la escritura de la propiedad.
- Avaluó de la propiedad, que la realiza un Ingeniero autorizado por la Cooperativa
- Presentar recibo de pago de Bienes y muebles actualizados.
- Copia del RTN alfanumérico
- Permiso de Construcción o mejora cuando sea necesario
- Planos de construcción(cuando se requiera)

La cooperativa maneja dos tipos de formas para adquirir un préstamo hipotecario:

1. Sea para compra de casa ya hecha

2. Compra de terreno y construcción de casa, aquí cambiaba un poco las cantidades, para compra del terreno daban el 70% y para la construcción daban el 50% del costo total.

Sobre alguna preferencia por alguna colonia o algún tipo de circuito cerrado o barrio seguro comento que no, que siempre y cuando cumpla con los requisitos y la aseguradora lo aprobara, y tenga la capacidad de pago el préstamo será aprobado, se maneja como mínimo un sueldo de Lps 8,200.00, además una persona que gane salario mínimo no es apta para adquirir un préstamo hipotecario.

4.5.2 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS COOPERATIVA SAGRADA FAMILIA

La oficial de Servicio de la Cooperativa Sagrada Familia Daysi Castro expreso que solo las personas que estén afiliadas a dicha cooperativa tienen la opción de solicitar un préstamo hipotecario, no existe tiempo límite de cotizar para poder hacerlo.

Además menciono que solo se da financiamiento para adquirir una vivienda ya hechas y solo se presta el 80% del valor máximo del bien, el resto 20% le corresponde al cliente darlo como prima, si tuviese un terreno y quisiera construir solo le prestan el 50% del valor del terreno para hipotecarlo.

El plazo para los financiamientos hipotecarios son hasta de 12 años, pudiendo cuando el cliente estime conveniente solicitar un préstamo para mejoras, con los mismos prebendas.

Expreso que la cooperativa ha tratado de realizar un arreglo con Banhprovi, para dar mejores soluciones a sus afiliados y con mejores tasas, pero han tenido dificultades debido a que la Banca comercial a presentados varias objeciones.

4.5. 3 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS BANCO FICOSHA

La Ejecutiva de vivienda Ana Paola Lemus expreso que el cálculo para dictaminar un monto a prestar a un cliente se hacen de acuerdo a una relación que se realiza entre ingresos versus obligaciones, ya que el fondo de redescuento permite un monto específico, pero al final lo que determinara la aprobación o no del financiamiento es su límite de endeudamiento.

Menciono por ejemplo si la línea de financiamiento es el Rap, el valor máximo a prestar es de Lps. 3, 000,000.00, pero para poder acceder a este crédito los ingresos personales o del núcleo familiar neto tendrían que andar alrededor de los Lps. 70,000.00, ya que el nivel de riesgo crediticio del banco es del 50%, y si fuese con fondos Banhprovi o propios seria mayor ya que el nivel de riesgo en estos de tan solo 30%. Comento que con fondos Banhprovi, el valor máximo permitido en préstamo es de Lps. 2, 000,000.00.

Explico que la tasas de interés que se manejan dependerá de la línea de crédito, si es Banhprovi es de 11.5% con plazo de 20 años, el rap tasa creciente de 11.5 con plazo de hasta 30 años para la primera adquisición de vivienda, 13% segunda vez que utiliza fondos y 15% tercera vez que utiliza fondos, con Fondos Propios: 17.49% con plazo de 15 años.

En cuanto a requisitos para dar un financiamiento, son:

- Ingreso Mensual del solicitante: Lps. 10,000.00
- Primas: 10% con Rap y Banhprovi y 15% Fondo Propio
- Porcentaje de salario destinado: 30% nominal (Rap y Banhprovi), 50% neto, tomando en cuenta las obligaciones.
- Hipotecas. Puede ser libre de gravamen o hipotecado con algún banco.
Otras que no tenga mal record crediticio en el buró de crédito.

En cuanto a los proyectos con el banco está trabajando en la actualidad menciono: Res. Portal del Bosque, Res. El Sauce, Res. Las Casitas, Res. Villas Concepción, Res. San José, Res. Altos de Venecia, Res. Altos de Santa Cruz, etc.

Cabe señalar que este listado de proyectos habitacionales dados, no son una limitante, para poder financiar en otro lugar donde se encuentre la vivienda o la construcción de esta que el cliente ha escogido. Dijo que se puede acceder a casaficohsa.com para que vea la lista de proyectos con sus precios y fotos de los mismos.

Menciono que el banco Ficosha en la buena intención de apoyar a personas de menores recursos económicos interesadas en comprar vivienda apoyan los financiamientos de Vivienda Ciudadana para que todo empleado pueda optar únicamente cotizando al Rap o que pueda construir con Fondos Banhprovi pero en zonas asegurables por el banco. Muchas veces se tiene estas visitas de parte de estos clientes, pero al informarnos sobre la zona a comprar o construir, no les podemos otorgar el crédito ya que el banco cuida que el bien no quede en zona inundable o de derrumbes o que exista peligro de riesgo social (Maras, pandillas, etc.)

4.5.4 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS BAC CREDOMATIC

El asesor de crédito hipotecario Juan Ramón Ramírez, enumero el tipo de crédito que maneja la institución que es Autobac, Vivienda, planillas, personales, Educación.

Menciono que las tasas de interés que maneja el banco de acuerdo a la línea de financiamiento son Banhprovi 11.5%, RAP 11.50%, Fondos Opic \$ 8.5, fondos propios US\$10.5% y en lempiras 16%. BCIE US\$ 8.5%.

Alguna de las restricciones dependerá de cada fuente de financiamiento como por ejemplo Banhprovi únicamente vivienda nueva para lo que no tienen vivienda, si ya tiene puede optar a una segunda solamente en Compra de Terreno y Construcción, Solo Construcción, Mejoras., Liberación de Terreno y Construcción. Fondos propios no presenta ninguna restricción especial, solamente que cumpla con los requisitos generales del banco, además el tipo de clientes que maneja cartera Bac Credomatic son los asalariados, comerciantes o empresarios.

Según análisis de Bac Honduras En los últimos 3-4 años se ha visto afectada la capacidad de pago pero los clientes le dan prioridad a su compromiso de su vivienda, siempre existirá el riesgo en este tipo de créditos porque son a largo plazo. De hecho la mora se incrementó en estos últimos años.

4.5.5 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS DAVIVIENDA

La Asistente hipotecaria de Davivienda Lourdes Cárdenas, enumero las 3 líneas de crédito para préstamos hipotecarios son Rap, Banhprovi y fondos propios, explica que por cada línea se maneja sus propios requisitos y su propia tasa de interés

CONDICIONES DE FINANCIAMIENTOS RAP

DESTINO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO	TASA
Compra de vivienda	L. 3,000,000.00	30 años	11.50%
Construcción de vivienda	L. 3,000,000.00	30 años	
Compra de Lote o mejoras	1,500,000.00	15 años	
Liberación	L. 2,250,000.00	30 años	

CONDICIONES DE FINANCIAMIENTOS BANHPROVI

DESTINO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO	TASA
Construcción de vivienda	L. 2,000,000.00	20 años	11.50%
Compra de Lote y construcción de vivienda simultáneamente	L. 2,000,000.00	20 años	
Liberación de Lote y construcción de vivienda simultáneamente	L. 2,000,000.00	20 años	
Mejoras de vivienda	L. 800,000.00	12 años	

CONDICIONES DE FINANCIAMIENTOS FONDOS PROPIOS

DESTINO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO	TASA
Compra de vivienda	20 años	20 años	11.50%
Compra de Lote y Construcción		20 años	
Construcción de vivienda		20 años	
Compra de Lote		20 años	
Mejoras		15 años	
Liberación de Gravámenes		20 años	

Asimismo explico la manera de adquirir un préstamo dentro de requiere primero de pasar por un periodo de pre aprobación, y luego pasar a la aprobación final.

Dentro de los requisitos básicos son:

- ✓ Solicitud de crédito debidamente firmada.
- ✓ Copia de tarjeta de Identidad.
- ✓ Constancia de trabajo actualizada.
- ✓ Copia de permiso de operación del negocio.
- ✓ Copia de declaración de comerciante individual.
- ✓ Copia de estados de cuenta bancarios de los últimos seis meses.
- ✓ Constancia bancaria.
- ✓ Estados Financieros.

Como podemos observar Banco Davivienda se maneja de manera similar a todos los demás Bancos, las mismas líneas de crédito, igual tasa de interés, así que no existe ninguna diferencia entre este banco con los demás estudiados.

CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOEMNDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- ✓ Es la mayor motivación para compra de vivienda entre los EPU que inician a formar su familia. Además las EPU mujeres, demuestran mayor interés en la adquisición de una vivienda con respecto a los hombres.
- ✓ El requisito principal en la búsqueda de adquirir una vivienda para los EPU, lo representa el tema seguridad, esta es la principal necesidad considerada por estos y son los circuitos cerrados, el sistema habitacional más deseado.
- ✓ El nivel de ingresos de los EPU en su mayoría está en el rango de Lps 20,000 a Lps 30,000, lo cual lo posiciona dentro de un grupo privilegiado de la sociedad (Clase media). Sin embargo es de hacer notar que la clase media es débil y propensa a los cambios de su propio entorno y además al macro entorno del país.
- ✓ Los financiamientos inaccesibles y las altas de interés son las mayores dificultades que atraviesa un EPU al momento de comprar una vivienda.
- ✓ Se han identificado diversos proyectos habitacionales en el Municipio del Distrito Central, que van acorde las necesidades y capacidades de los EPU.

5.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Crear una cultura de ahorro Post master, para que con este se puede acceder a la prima necesaria y obligatoria en casi el 100% de los proyectos habitacional.
- ✓ Se ha creado una plataforma de APP desde la cual los EPU podrán tener de forma clara y dependiendo de su capacidad de pago, los proyectos habitacionales a los cuales puedan acceder y las características de cada proyecto.

CAPITULO VI APLICABILIDAD

6.1 SOLUCIONES HABITACIONALES EPU

6.2 INTRODUCCIÓN

En base a las necesidad habitacionales expuestas por los EPU, a través de los diferentes instrumentos aplicados en la investigación, y en respuesta las diversas características y necesidades planteadas por dicho segmento, se ha creado una APP encaminada a simplificar el proceso de búsqueda de vivienda y su posible financiamiento, tomando en cuenta los beneficios y debilidades de cada una de las zonas propuestas, en relación a la posibilidad real de pago del solicitante.

El APP brindara al EPU, después de un análisis de ingresos y egresos, una visualización de datos reales en cuanto a su capacidad de endeudamiento, y de acuerdo a esto, darle las posibles soluciones habitacionales a las que puede optar dentro del Municipio del Distrito Central.

Aun y cuando sabemos de la potencialidad que tiene la APP que se ha creado, para términos de consulta y servicios, a efecto de la investigación en este momento se refiere exclusivamente a la compra de vivienda

6.3 APP

Soluciones habitacionales en el Distrito Central

1	Residencial Hamburgo	380,000.00	500,000.00		Carretera hacia El Tablon, 1.5km arriba c	Colonia	media/baja
2	Rosa Elena Lobo	430,000.00	510,000.00		Carretera salida al sur, km 12	Colonia	media/baja
3	Residencial San Jose	685,000.00	1,150,000.00		Carretera al sur, km 10	Colonia	media
4	Residencial Enmanuel	690,000.00	880,000.00		Carretera al sur, km 11	Colonia	media
5	Lomas de Maria Auxiliadora	700,000.00	980,000.00		Carretera al sur, km 9 arriba de aldea St	Colonia	media
6	Santa Clara	750,000.00	1,300,000.00		Carretera al sur, km 13	Colonia	media
7	Residencial Las Campanas	780,000.00	1,300,000.00		Carretera hacia El Tablon, 1.5km arriba c	colonia	media
8	Las Casitas	800,000.00	1,800,000.00		Aldea las casitas	Colonia	media
9	Altos de Santa Cruz	880,000.00	1,700,000.00		Carretera al sur, km 13	Colonia	media
10	Molinon	880,000.00	1,700,000.00		Anillo periferico, antes de salida a Danli	Colonia	media
11	Villas de la concepcion	980,000.00	1,300,000.00		Contiguo altos de Toncontin, cercanias c	Colonia	media
12	San Sebastian	1,200,000.00	2,000,000.00		Carretera al sur, km 8	Colonia	media
13	Ecovivienda Villa Olimpica	1,200,000.00	3,000,000.00	X	Anillo periferico, en direccion a salida Vz	Apartamentos	media/alta
14	Lomas de Germania	1,300,000.00	1,600,000.00		Carretera al sur, km 5	Colonia	media
15	Venecia	1,300,000.00	2,100,000.00		Anillo periferico, tras la universidad UTH	Colonia	media
16	Roble Oeste	1,300,000.00	3,500,000.00		Anillo Periferico, Contiguo a Col. Los Rot	Colonia	media/alta
17	Altos de Venecia	1,430,000.00	2,640,000.00	X	Anillo periferico, tras la universidad UTH	Colonia	media/alta
18	Altos del Trapiche	1,430,000.00	2,640,000.00	X	Anillo periferico, antes del desvio basili	Colonia	media/alta
19	Las Uvas	1,550,000.00	5,000,000.00	X	Anillo periferico, 2km antes de desvio a	Colonia	media/alta
20	Atenea	1,650,000.00	2,420,000.00	X	Lomas del Gujjarro	Apartamentos	media/alta
21	Residencial Miraflores Sur	1,700,000.00	6,000,000.00	X	Colonia Miraflores	Colonia	media/alta
22	Green Tower	1,760,000.00	2,310,000.00	X	Esquina del boulevard La Hacienda y Bo	Apartamentos	media/alta
23	El Sauce	1,870,000.00	3,520,000.00	X		Colonia	media/alta
24	Portal del Bosque	2,500,000.00	5,000,000.00	X	Contiguo embotelladora La Reina, Carre	Colonia	media/alta
25	Residencial Copacabana	3,300,000.00	6,600,000.00	X	Dentro de colonia Roble Oeste, entre an	Condominio y casa	Alta

TIPOS DE FINANCIAMIENTOS HIPOTECARIOS DE INSTITUCIONES ESTUDIADAS								
No	INSTITUCIÓN	LINEAS DE FINANCIAMIENTO	TASA %			PLAZO	RESTRICCIONES	PORCENTAJE A FINANCIAR
1	BANCO FICOSHA	BANHPROVI	11.5	Lps	Primera y segunda vez	20 años	Construcción de casa o compra de casa nueva	90%
		RAP	11.5	Lps	Primera vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
			13	Lps	Segunda vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
			15	Lps	Tercera vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
		Fondos propios	17.49	Lps	Siempre	15 años	Construcción de casa y compra de casa	85%
2	BAC CREDOMATIC	BANHPROVI	11.5	Lps	Primera y segunda vez	20 años	Construcción de casa o compra de casa nueva	90%
		RAP	11.5	Lps	Primera vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
			13	Lps	Segunda vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
			15	Lps	Tercera vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
		Fondos propios	10.5	\$ USA	siempre	10 años	Construcción de casa y compra de casa	
			16	Lps	Siempre		Construcción de casa y compra de casa	80%
3	DAVIENDA	BANHPROVI	11.5	Lps	Primera y segunda vez	20 años	Construcción de casa y compra de casa nueva	90%
		RAP	11.5	Lps	Primera vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
			13	Lps	Segunda vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
			15	Lps	tercera vez que utiliza fondos	Hasta 30 años	Construcción de casa y compra de casa	90%
		Fondos propios	16	Lps	Siempre	Hasta 20 años	Compra y Construcción de casa, lotes y liberacion de gravamen.	90%
4	Cooperativa ELGA	Fondos propios	14	Lps	Siempre	Hasta 12 años	Construcción de casa y compra de casa	70%
5	Cooperativa Sagrada Familia	Fondos propios	14	Lps	Siempre	Hasta 12 años	Construccion de casa y compra de Lote	80%
6	INJUPEMP	Fondos propios	12	Lps	Siempre	Hasta 25 años	Construcción de casa y compra de casa	100%

Ejemplo APP

Eduardo Andrés Cárcamo trabaja para la secretaria de finanzas, devengando un sueldo de Lps. 29,900.00 mensual, en la actualidad paga un préstamo personal por el orden de Lps. 4,200.00.

Eduardo está casado, y su esposa será parte fundamental de la compra para su vivienda, ella trabaja en la Dirección Ejecutiva de Ingresos con un sueldo de Lps 15,000.00.

Entre ambos sus deducciones suman la cantidad de Lps. 10,708.00, por tanto la capacidad disponible para compra de su casa según tabla de la banca comercial no supera Lps. 7,542.00

Por tanto los datos aplicados se reflejan de la siguiente manera.

Nombre	Eduardo Andres Carcamo	
No. Identidad	XXXXXX	
Ingreso/mes		29,900.00
Casado o Union Libre		SI
Ingreso Nucleo u otros ingresos		15,000.00
Ingreso Total		44,900.00
Deducciones	10,708.00	
Otros Egresos	4,200.00	
Egreso Total		14,908.00
Libre despues de Egresos		29,992.00
Cantidad disponible para Prestamo		7,542.00

A través de INJUPEMP y a una tasa del 12% el matrimonio tiene la opción de comprar su vivienda financiada a un 100%, a 20 años de plazo, con una capacidad máxima de préstamo de Lps. 684,960.04.

Este dato el APP lo recibe y nos remite inmediatamente a las soluciones habitacionales a las cuales se tiene acceso en base a su capacidad de pago y máximo del préstamo.

Nombre	Eduardo Andres Carcamo		1	Residencial Hamburgo	380,000	500,000
No. Identidad	XXXXXX		2	Rosa Elena Lobo	430,000	510,000
Ingreso/mes		29,900.00	-	-	-	-
Casado o Union Libre		SI	-	-	-	-
Ingreso Nucleo u otros ingresos		15,000.00	-	-	-	-
Ingreso Total		44,900.00	-	-	-	-
Deducciones	10,708.00		-	-	-	-
Otros Egresos	4,200.00		-	-	-	-
Egreso Total		14,908.00	-	-	-	-
Libre despues de Egresos		29,992.00	-	-	-	-
Cantidad disponible para Prestamo		7,542.00	-	-	-	-
Plazo que Desea Prestamo en meses		240	-	-	-	-
Prima			-	-	-	-
Cotiza al Rap?			-	-	-	-
Primera, Segunda o Tercera			-	-	-	-
Cotiza Injupem		SI	-	-	-	-
Tiene Acceso a fondos Banprovi			-	-	-	-
Tiene Acceso a Banca Comercial			-	-	-	-
FONDOS RAP	0.00	0.00	-	-	-	-
FONDOS INJUPEM	684,960.04	7,542.00	-	-	-	-
FONDOS BANPROVI	0.00	0.00	-	-	-	-
FONDOS BANCA PRIVADA	0.00	0.00	-	-	-	-
Capacidad Maxima de Prestamo	684,960.04	7,542.00	-	-	-	-
			-	-	-	-

En base a los resultados obtenidos mediante el APP Eduardo conoce que Residencial Hamburgo y Residencial Rosa Elena de Lobo son las colonias a las cuales tiene acceso, en base a su capacidad de endeudamiento.

Otra opción de Eduardo y su esposa lo representa BANHPROVI, para esto cuenta con una prima obligatoria de Lps. 100,000.00 y una cuota de préstamo a una Tasa de 11.5%.

Con esto y la misma capacidad de endeudamiento para Eduardo y su esposa aumentan, lo cual se nos indica en la APP.

Nombre	Eduardo Andres Carcamo		1	Residencial Hamburgo	380,000	500,000
No. Identidad	XXXXXX		2	Rosa Elena Lobo	430,000	510,000
Ingreso/mes	29,900.00		3	Residencial San Jose	685,000	1,150,000
Casado o Union Libre	SI		4	Residencial Enmanuel	690,000	880,000
Ingreso Nucleo u otros ingresos	15,000.00		5	Lomas de Maria Auxiliadora	700,000	980,000
Ingreso Total	44,900.00		6	Santa Clara	750,000	1,300,000
Deducciones	10,708.00		7	Residencial Las Campanas	780,000	1,300,000
Otros Egresos	4,200.00		8	Las Casitas	800,000	1,800,000
Egreso Total	14,908.00		-	-	-	-
Libre despues de Egresos	29,992.00		-	-	-	-
Cantidad disponible para Prestamo	7,542.00		-	-	-	-
Plazo que Desea Prestamo en meses	240		-	-	-	-
Prima	100,000.00		-	-	-	-
Cotiza al Rap?			-	-	-	-
Primera, Segunda o Tercera			-	-	-	-
Cotiza Injupem			-	-	-	-
Tiene Acceso a fondos Banhprovi	SI		-	-	-	-
Tiene Acceso a Banca Comercial			-	-	-	-
FONDOS RAP	0.00	0.00	-	-	-	-
FONDOS INJUPEM	0.00	0.00	-	-	-	-
FONDOS BANPROVI	707,219.66	7,542.00	-	-	-	-
FONDOS BANCA PRIVADA	0.00	0.00	-	-	-	-
Capacidad Maxima de Prestamo	807,219.66	7,542.00	-	-	-	-

Por tanto y entendiendo el ejemplo la aplicabilidad de la presente investigación sirve como una línea fiel de referencia para los estudiantes en el momento de compra de vivienda, comercialmente empresas de Bienes Raíces y soluciones habitacionales pueden tener una herramienta importante para un mejor manejo de su oferta.

BIBLIOGRAFÍA

Al aire libre. (2014). Viviendas para Profesionales medicos. Argentina.

AMDC. (2014). *PROYECTOS APROBADOS AMDC 2010-2014*. Honduras, Tegucigalpa.

BANHPROVI. (2013). *INFORME DE GESTION ANUAL*. Recuperado a partir de http://www.banhprovi.org/transparencia/sitio/finanzas/PRESUPUESTO/inf-anales/informes-gestion/informe_Anuual_2013/INF_GES_2013%20web.pdf

BID. (2012). Un espacio para el Desesarollo. Recuperado a partir de <http://www.iadb.org/es/noticias/articulos/2012-05-14/brecha-de-asequibilidad-de-vivienda-en-america-latina,9969.html>

Camara Hondurena de la Industria de la Construccion. (2014). *ESTADISTICAS OFICIALES DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION HONDURENA*, (Segunda Edicion).

El Heraldó. (2014). CREDITO PARA VIVIENDA. *11 de noviembre*. Tegucigalpa. Recuperado a partir de <http://www.elheraldo.hn/economia/766480-216/honduras-casi-80-de-los-hogares-no-tienen-acceso-a-cr%C3%A9dito-para>

Gilbert, A. (2012). Ten Myths Undermining Latin American Housing Policy. Recuperado a partir de <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=32736803-66e5-497b-a07e-e078f3aad06a%40sessionmgr113&vid=4&hid=121>

Habitat for Humanity. (2014). *La Vivienda en America Latina y el Caribe*. Recuperado a partir de http://www.habitat.org/lac/promover/aprende_mas/sobre_la_viveneda_en_alc/investigaciones.aspx

Hernandez, C. (2014). *PROYECTOS DE VIVIENDA EN EL DISTRITO CENTRAL*.

INE. (2013). *Encuesta Permanente de Hogares de propositos multiples* (Encuesta). Honduras.

La Nacion. (2011). Plan de Vivienda para Profesionales de sectores medio. Argentina. Recuperado a partir de <http://www.lacapital.com.ar/la-ciudad/Lanzaron-un-plan-de-viviendas-para-profesionales-de-sectores-medios--20111031-0048.html>

Larios, S. (2014). *SECTOR VIVIENDA EN HONDURAS*.

LEMUS, A. P. (2014). *INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO*.

ONU. (1948). Declaración Universal de los Derechos Humanos.: Buscando coleccion de UNITEC. Recuperado 4 de noviembre de 2014, a partir de <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=3f726bab-3ad2-4c2c-a208-4942a30b2ef8%40sessionmgr110&vid=2&hid=120>

PEREZ, G. (2014). CONVIVIENDA.

QUINONEZ, F. (2014). SOLUCIONES HABITACIONALES BANHPROVI.

REDONDO, J. (2014). VIVIENDA EN TEGUCIGALPA.

Universal. (2013). Hondureños con acceso a estudios universitarios. Tegucigalpa. Recuperado a partir de <http://noticias.universia.hn/en-portada/noticia/2013/12/10/1069038/77-universitarios-hondurenos-graduan-obtienen-titulo-licenciados.html>

Zuniga, A. (2014). REQUISITOS DE PROYECTOS HABITACIONALES.

ANEXOS

ANEXO 1 Cuestionario de preguntas que se realizaron a las diferentes Instituciones, que prestan brindan financiamientos hipotecarios.

Instrumento Financiero

A través de este instrumento, pretendemos obtener la información necesaria sobre las diferentes opciones de financiamiento que se encuentran en el mercado.

1. ¿Cuáles y como se calculan los montos máximos de financiamiento aprobados?
2. ¿Cuál es la tasa de interés y periodo de pago que se aplica en los préstamos relacionados con vivienda?
3. ¿Estos son algunos de los requisitos necesarios para obtener préstamos de vivienda?

Ingreso Mensual del solicitante _____
Primas _____
Porcentaje de salario destinado _____
Hipotecas. _____
Otras _____

4. ¿Qué proyecto de vivienda ofrece esta institución actualmente?
5. ¿Estos proyectos limitan los préstamos de la institución a no desembolsar fondos para otras opciones?
6. ¿Cómo se trabaja con aquellos clientes que caen en el estatus de mora?
7. ¿Cómo podría la institución lograr o como considera se podría brindar acceso a personas de menores recursos económicos pero interesadas en comprar vivienda?
8. ¿Qué tipo de proyecto piensan lanzar a futuro orientado a cubrir este segmento de mercado?
9. ¿Qué instrumentos o formatos se utilizan en la institución para la solicitud de vivienda?

ANEXO 2

Se realizó una encuesta la cual fue aplicada a los EPU, la cual nos brindó información importantísima para la realización de la investigación.

ENCUESTA

“A los estudiantes de posgrado UNITEC campus TGA, en cuanto a su situación actual y necesidades de vivienda”

1) Sexo?

- a. Hombre
- b. Mujer

2) Rango de edad?

- a. Entre 18 y 25 años
- b. Entre 26 y 32 años
- c. Entre 33 y 39 años
- d. Entre 40 y 46 años
- e. Entre 47 y 53 años
- f. Entre 54 y 60 años
- g. Mayores de 60 años

3) Estado civil?

- a. Soltero
- b. Casado
- c. Unión libre
- d. Divorciado
- e. Otros
 - i. Especifique: _____

4) Actualmente usted trabaja o no? (Si su respuesta es NO, fin de la encuesta)

- a. SI
- b. NO

5) Para qué tipo de institución labora actualmente?

- a. Publica
- b. Privada
- c. Negocio Propio

6) Su ingreso mensual promedio oscila en el siguiente rango:

- a. Entre 20mil a 30mil Lempiras
- b. Entre 30mil a 45mil Lempiras
- c. Más de 45mil Lempiras

7) Su promedio de gasto mensual oscila en el siguiente rango:

- a. Menos de 10 mil lempiras
- b. Entre 10mil y 15mil lempiras
- c. Entre 15mil y 20mil lempiras
- d. Entre 20mil y 25mil lempiras
- e. Entre 25mil y 30mil lempiras
- f. Más de 30mil lempiras

8) Cantidad de personas que viven con usted?

- a. Menos de 3 personas
- b. Entre 4 a 5 personas
- c. 6 o más personas

9) Edades promedio de las personas que viven con usted:

- a. Menores de 10 años
- b. Entre 11 y 25 años
- c. Entre 26 y 45 años
- d. Más de 46 años

10) Actualmente usted reside en:

- a. Vivienda Familiar
- b. Vivienda Alquilada

- c. Vivienda Propia
- d. Otro
 - i. Especifique_____

- 11) Al momento de buscar vivienda su prioridad es?
- Comprar vivienda
 - Alquilar vivienda
 - No tiene interés en vivienda
- 12) Contaría usted con apoyo de su núcleo familiar (Conyugue, padres, hermanos) si deseara comprar vivienda, si su respuesta es sí, identifique entre que monto económico oscilaría esa ayuda.
- NO
 - SI
 - entre 5mil y 10mil lempiras
 - entre 10mil y 15mil lempiras
 - entre 15mil y 20mil lempiras
 - más de 20mil lempiras
- 13) Que beneficios busca cubrir al comprar su vivienda, ordene de mayor a menor, siendo el 1 de mayor valor y 5 el de menor valor?
- _____Estatus
 - _____Precio
 - _____Seguridad
 - _____Ubicación
 - _____Acceso
- 14) Cuanto estaría dispuesto a invertir mensualmente por la vivienda de sus sueños, tomando en cuenta que esta se debe ajustarse a su presupuesto?
- Menos de 10,000.00
 - Entre 10,000.00 a 15,000.00
 - De 15,000.00 en adelante
- 15)Entre los siguientes proyectos, que tipo es el de su preferencia?
- Colonia
 - Apartamento
 - Circuito cerrado
 - Townhouse
 - Condominio
 - Otro
 - Especifique _____

16) Existe en la actualidad un proyecto habitacional que llame su atención y cumpla con sus expectativas de vivienda? (Si su respuesta es si, nombrelo y diga porque)

- a. Si (_____) Nombre del proyecto y porque
- b. NO

17) Cual considera usted es el mayor problema que atraviesa al momento de querer comprar su propia vivienda? (Puede encerrar más de una respuesta)

- a. Escasa oferta de vivienda
- b. Financiamiento inaccesible
- c. Falta de interés
- d. Imposibilidad de comprobar ingresos
- e. Altas tasas de interés
- f. Insuficiencia de ingresos.
- g. Otro (Especifique) _____

18) Comente las dificultades por las cuales usted no ha comprado vivienda y que tipo de vivienda cree se acopla a su estilo de vida.

MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO